



LAHDEN AMMATTIKORKEAKOULU
Lahti University of Applied Sciences

RETAIL-TRADENOMIPOLUN NYKYTILAN KARTOITUS JA KEHITTÄMINEN LAHDEN AMMATTIKORKEAKOULUSSA

LAHDEN
AMMATTIKORKEAKOULU
Liiketalouden ala
Liiketalouden koulutusohjelma
Markkinointi
Opinnäytetyö
Kevät 2014
Miina Mero

Lahden ammattikorkeakoulu
Liiketalouden koulutusohjelma

MERO, MIINA:

Retail-tradenomipolun nykytilan
kartoitus ja kehittäminen Lahden
ammattikorkeakoulussa

Markkinoinnin opinnäytetyö, 66 sivua, 2 liitesivua

Kevät 2014

TIIVISTELMÄ

Tässä opinnäytetyössä selvitetään Lahden ammattikorkeakoulun Liiketalouden alan opiskelijoiden ja yrityksen tutor-henkilöiden kokemuksia Retail-tradenomipolusta. Retail-tradenomipolku perustuu Lahden ammattikorkeakoulun Liiketalouden alan ja Osuuskauppa Hämeenmaan yhteistyösopimukseen. Sopimuksen tavoitteena on edistää Osuuskauppa Hämeenmaan ja Lahden ammattikorkeakoulun Liiketalouden alan yhteistyötä, jotta ammattikorkeakoulun opiskelijat, opettajat ja Osuuskauppa Hämeenmaan edustajat voivat yhdessä toimien saavuttaa hyötyjä ja kehittää toistensa osaamista.

Opinnäytetyön teoreettisessa osuudessa käsitellään ammattikorkeakoulujen työelämäyhteistyötä sekä vähittäiskauppaa Suomessa. Työelämäyhteistyöosuudessa luodaan käsitys työelämäyhteistyön tarpeellisuudesta, nykytilasta ja kehittämisestä Suomessa. Vähittäiskauppaosiossa kartoitetaan vähittäiskaupan nykytilaa ja tulevaisuutta sekä esitellään kaupan ryhmät Suomessa. Vähittäiskauppaosiossa hahmotellaan myös se, kuinka merkittävä työllistäjä vähittäiskaupan ala on. Opinnäytetyön empiirisessä osiossa esitellään tutkimus ja tutkimustulokset.

Tutkimus toteutettiin kvalitatiivisena eli laadullisena tutkimuksena teemahaastattelujen ja sähköpostikyselyiden avulla. Tutkimusta varten haastateltiin neljää Retail-tradenomipolulla ollutta opiskelijaa ja kahta yrityksen tutor-henkilöä. Lisäksi neljä opiskelijaa vastasi kysymyksiin sähköpostin välityksellä. Tutkimus toteutettiin keväällä 2014.

Tutkimustuloksista selvisi, että Retail-tradenomipolun opiskelijat eivät ole kovin tyytyväisiä polun sujuvuuteen ja eivät koe sitä kovin hyödylliseksi. Ongelmakohtia ovat koululta saadun ohjeistuksen vähäisyys ja ongelmat yhteistyön toimimisessa yrityksen kanssa. Retail-tradenomipolkuopiskelijoille luvatut asiat eivät myöskään ole toteutuneet. Tutor-henkilöt kokevat polun pääsääntöisesti toimivaksi eikä heidän haastatteluissa ilmennyt suuria epäkohtia. Retail-tradenomipolun kehittämiseksi koulun tulisi ohjeistaa opiskelijoita enemmän. Osuuskauppa Hämeenmaan tutor-henkilöiden ja opiskelijoiden yhteistyöstä tulisi saada toimivampaa. Myös opiskelijoille luvatut asiat tulisi saada täytännön.

Asiasanat: vähittäiskauppa, työelämäyhteistyö, kvalitatiivinen tutkimus

Lahti University of Applied Sciences
Degree Programme in Business studies

MERO, MIINA:

The present state and development of the
Retail Bachelor of Business
Administration study path at Lahti
University of Applied Sciences

Bachelor's Thesis in marketing

66 pages, 2 pages of appendices

Spring 2014

ABSTRACT

The aim of this thesis was to study some of the experiences concerning the Retail Bachelor of Business Administration study path at Lahti University of Applied Sciences. The retail BBA study path is based on a cooperation agreement between the Faculty of Business Studies at Lahti University of Applied Sciences and Osuuskauppa Hämeenmaa, a regional retail cooperative. The goal of the agreement is to improve this cooperation so that students, teachers and the representatives of Osuuskauppa Hämeenmaa could benefit from it and develop each others' skills. The study was conducted among students taking the retail BBA study path and among workplace tutors in the case company.

The theoretical section of this study is divided into two parts. The first part discusses working life cooperation at universities of applied sciences. The focus is on the importance, the present state and the development of working life cooperation. In addition, the second part of the theoretical section concentrates on retail trade in Finland and examines the present state of the retail trade, discusses its future and also presents the various retail trade companies operating in Finland. Finally, this part discusses the importance of retail trade in terms of employment.

The empirical part of this study presents the survey and the results. The data was obtained by theme interviews. Four BBA students and two tutors from the company were interviewed. In addition, four other students answered the survey by e-mail. The study was implemented in spring 2014.

The results suggest that the students taking the retail BBA path are not entirely satisfied with this study path. The main issues were insufficient information provided by the University and problems in cooperating with the company. Moreover, promises made to the students were not fulfilled. In contrast, however, the workplace tutors considered that the path functions well and does not have any noticeable problems. The retail BBA study path should be developed by providing more information and by briefing the students better. In addition, the cooperation between students and their workplace tutors at Hämeenmaan Osuuskauppa should be improved. Finally, the promises made to students taking the retail BBA path should be fulfilled.

Keywords: retail trade, working life cooperation, qualitative research

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	1
1.1	Tutkimuksen tausta	1
1.2	Tutkimuksen tavoitteet ja rajaus	1
1.3	Aiemmat tutkimukset ja tietopohja	2
1.4	Opinnäytetyön rakenne	3
2	TYÖELÄMÄYHTEISTYÖ	5
2.1	Työelämäyhteistyön tarpeellisuus	5
2.2	Työelämäyhteistyö oppimismuotona	6
2.3	Työelämäyhteistyön nykytila ja kehittäminen	7
3	VÄHITTÄISKAUPPA SUOMESSA	9
3.1	Vähittäiskauppa työllistäjänä	9
3.2	Kauppan ryhmät	10
3.2.1	S-ryhmä	11
3.2.2	K-ryhmä	12
3.2.3	Suomen Lähikauppa Oy	13
3.2.4	Lidl	13
3.3	Kauppan alan tulevaisuus	13
3.4	Katsaus ammattikorkeakoulujen yhteistyöhön vähittäiskaupan kanssa	14
3.4.1	Yhteistyö S-ryhmän kanssa	16
3.4.2	Yhteistyö K-ryhmän kanssa	17
3.4.3	Yhteistyö muiden vähittäiskauppojen kanssa	17
3.4.4	Yhteistyön sisältö ja kehittäminen	18
4	RETAIL-TRADENOMIPOLUN NYKYTILA JA KEHITTÄMINEN	19
4.1	Osuuskauppa Hämeenmaa	19
4.2	Retail-tradenomipolku yhteistyö	19
4.3	Tutkimuksen toteutus	22
4.3.1	Teemahaastattelut ja sähköpostivastaukset	24
4.3.2	Aineiston käsittely	27
4.3.3	Tutkimuksen osallistujat	28
4.4	Retail-tradenomiopiskelijoiden kokemuksia	28
4.4.1	Aiemman työkokemuksen kartoitus	28
4.4.2	Hakuprosessin sujuminen ja ohjeistus	30

4.4.3	Yhteistyö yrityksen kanssa	33
4.4.4	Opintojen ja työelämän yhdistäminen	35
4.4.5	Työllistyminen polun avulla	38
4.4.6	Kokemukset polusta ja kehittäminen	40
4.5	Tutor-henkilöiden kokemuksia	44
4.5.1	Ohjeistuksen saaminen ja yhteistyö	44
4.5.2	Polun hyödyllisyys rekrytoinnissa ja polun kehittäminen	46
4.6	Reliabiliteetti, validiteetti ja objektiivisuus	50
4.7	Johtopäätökset	51
4.7.1	Opiskelijoiden tutkimustulosten yhteenveto	51
4.7.2	Tutor-henkilöiden tutkimustulosten yhteenveto	53
4.7.3	Kehitysehdotukset	54
4.7.4	Jatkotutkimusehdotukset	58
5	YHTEENVETO	59
	LÄHTEET	61
	LIITTEET	67

1 JOHDANTO

1.1 Tutkimuksen tausta

Oppiminen on ihmiselle lajityypillinen ominaisuus. Oppiminen on myös kyky, joka ei häviä missään aktiivisen elämän vaiheissa. Jokaisella sukupolvella on mahdollisuus oppia enemmän uusia asioita kuin edeltävä sukupolvi on voinut oppia. (Järvinen, Koivisto & Poikela 2000, 9.)

Korkeakoulutuksen ja työelämän yhteistyö ja niiden väliset suhteet ovat nousseet kehittämisen kohteeksi Suomessa ja muualla maailmassa. Toisaalta korostetaan tietoon perustuvaa osaamista ja toisaalta sitä, että korkeakouluissa tarjottavan opetuksen ohella aidoissa työympäristöissä opitaan taitojen soveltamista työelämän vaihtuviin, muuttuviin ja kehittyviin tehtäviin. (Salonen 2010, 3.)

Tämän opinnäytetyön toimeksiantaja on Lahden ammattikorkeakoulun Liiketalouden ala. Lahden ammattikorkeakoulun Liiketalouden ala ja Osuuskauppa Hämeenmaa ovat laatineet yhteistyösopimuksen Retail-tradenomipolusta, jossa Liiketalouden alan valikoidut opiskelijat toimivat opintojensa ajan yhteistyössä Osuuskauppa Hämeenmaan kanssa. Osuuskauppa Hämeenmaa on Kanta- ja Päijät-Hämeessä toimiva usealla monialainen yritys. Osuuskauppa Hämeenmaa ja Retail-tradenomipolku on esitelty tarkemmin opinnäytetyön luvussa neljä.

1.2 Tutkimuksen tavoitteet ja rajaus

Tutkimuksen tavoitteena on selvittää Retail-tradenomipolun opiskelijoiden ja tutor-henkilöinä toimineiden Osuuskauppa Hämeenmaan edustajien kokemuksia polusta ja sen kautta mahdollisuuksia kehittää polkua.

Tutkimusongelmaksi muodostui, kuinka sujuvaksi ja hyödylliseksi opiskelijat ja tutor-henkilöt kokevat Retail-tradenomipolun ja kuinka polkua voisi kehittää?

Jotta tutkimusongelmaan saadaan vastaus, tulee haastatella Retail-tradenomipolun opiskelijoita ja yrityksen tutor-henkilöitä. Kehityskohteita saadaan

työelämäyhteistyöstä kertovasta teoriasta sekä tutkimuksesta saatavien opiskelijoiden ja yrityksen tutor-henkilöiden kokemusten perusteella.

Tutkimus on rajattu keskittymään Lahden ammattikorkeakoulun Liiketalouden alan opiskelijoihin, jotka ovat olleet tai ovat edelleen Retail-tradenomipolulla mukana, ja muutamaan yrityksen tutor-henkilöön. Tutor-henkilöt ovat Osuuskauppa Hämeenmaan esimiehiä, jotka ovat toimineet myös Retail-tradenomiopiskelijoiden esimiehinä työpaikoilla.

1.3 Aiemmat tutkimukset ja tietopohja

Ammattikorkeakoulujen työelämäyhteistyöstä on toteutettu tutkimuksia Suomessa aiemminkin.

Marja-Liisa Neuvonen-Rauhala (2009) Jyväskylän yliopistosta tutki vuosina 2002 - 2005 ammattikorkeakoulun jatkotutkintokokeilua. Julkaistun teoksen otsikko on Työelämälähtöisyyden määrittäminen ja käyttäminen ammattikorkeakoulun jatkotutkintokokeilussa. Tutkimuksessa käsiteltiin ammattikorkeakoulun jatkotutkinnon, ylemmän amk-tutkinnon, työelämälähtöisyyttä.

Pirkko Vesterisen (2001) valmistuneessa väitöstutkimuksessa on selvitetty projektiopiskelun ongelmia pedagogian (oppiminen ja projektiopiskelun ohjaaminen) sekä osaamisen tuottamisen näkökulmasta. Väitöstutkimus on tehty Jyväskylän yliopistossa.

Maritta Korhosen (2000) Tampereen yliopistossa tehdyssä tutkimuksessa tutkittiin työn ja oppimisen yhteistyötä ammattikorkeakoulussa.

Opiskelijan ja työelämän yhteyksien kehittämisverkosto INTO:n kaksi kehittämisryhmää, työelämäyhteyksien kehittämisryhmä ja työelämäläheisen oppimisen kehittämisryhmä, tutkivat vuosina 2007 - 2009 korkeakoulutuksen ja työelämän yhteistyötä ja sen kehitystä. (Salonen 2010, 3.) Tutkimuksen tuloksia on käsitelty opinnäytetyön kappaleessa kaksi.

Tietopohja opinnäytetyön teoriaosuudessa käsittelee työelämäyhteistyötä ammattikorkeakouluissa ja vähittäiskauppaa Suomessa. Työelämäyhteistyö-

kappaleessa luodaan käsitys työelämäyhteistyön tarpeellisuudesta, nykytilasta ja kehittämisestä ammattikorkeakouluissa. Kappaleessa esitellään myös työelämäyhteistyötä oppimismenetelmänä. Työelämäyhteistyö esitellään kappaleessa kaksi. Vähittäiskauppakappaleen tietopohjan avulla luodaan käsitys vähittäiskaupan nykytilasta ja tulevaisuudesta sekä kaupan ryhmät Suomessa. Vähittäiskaupan tietopohjan avulla saadaan myös hahmotettua se, kuinka merkittävä työllistäjä vähittäiskaupan ala on. Vähittäiskauppaa käsittelevässä kappaleessa esitellään myös tammikuussa 2014 toteutettu sähköpostikysely, joka kartoittaa Suomen ammattikorkeakoulujen yhteistyötä vähittäiskaupan toimijoiden kanssa. Vähittäiskauppa Suomessa esitellään kappaleessa kolme. Nämä tietopohjan osa-alueet edesauttoivat tutkimuksen oikeanlaista toteutusta. Tietopohjan avulla tutkimuksen haastattelukysymyksissä otetaan huomioon myös muita mahdollisia työelämäyhteistyön ongelmia, joita Retail-tradenomipolussakin saattaa olla.

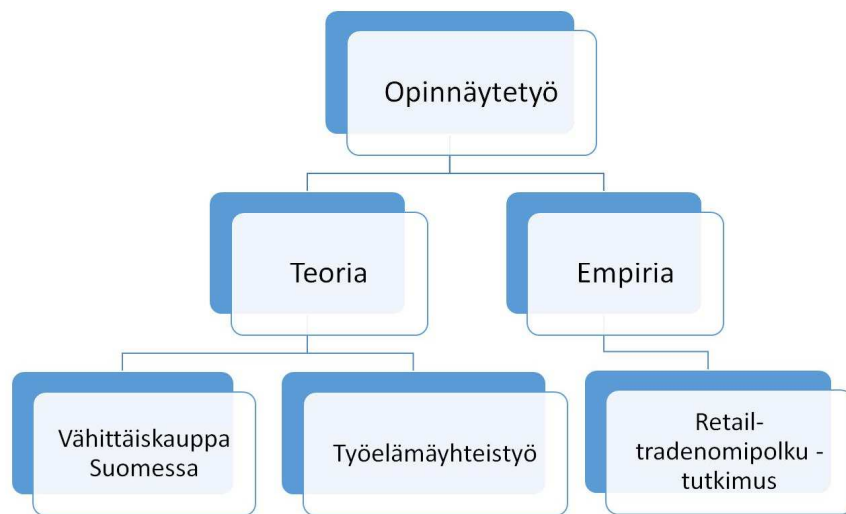
Retail-tradenomipolun opiskelijoiden ja tutor-henkilöiden kokemuksia ei ole tutkittu aiemmin. Tutkimuksen tuloksista voidaan saada tärkeää tietoa, jota Lahden ammattikorkeakoulun Liiketalouden ala ja Osuuskauppa Hämeenmaa voivat hyödyntää yhteistyötä kehittäessään.

Tutkimus Retail-tradenomipolun opiskelijoille ja tutor-henkilöille toteutettiin kvalitatiivisena. Tutkimus on laadullinen ja se toteutettiin teemahaastattelujen ja sähköpostikyselyiden avulla keväällä 2014.

1.4 Opinnäytetyön rakenne

Kuten kuvioista 1 ilmenee, opinnäytetyö koostuu teoreettisesta ja empiirisestä osuudesta. Teoriaosuus on jaettu kahteen teemaan: työelämäyhteistyö ja vähittäiskauppa Suomessa.

Empiriaosuus, jossa esitellään itse tutkimus, tutkimusmenetelmät, toteutus ja tulokset esitellään luvussa neljä. Lopuksi viidennessä luvussa kootaan yhteen tutkimuksen peruselementit, johtopäätökset sekä jatkotutkimus- ja kehitysehdotukset.



KUVIO 1. Opinnäytetyön rakenne

2 TYÖELÄMÄYHTEISTYÖ

Tämä kappale käsittelee työelämäyhteistyötä Suomessa. Kappaleessa esitellään työelämäyhteistyön tarpeellisuus, nykytila ja kehittäminen sekä työelämäyhteistyö oppimismuotona.

2.1 Työelämäyhteistyön tarpeellisuus

Viralliseen koulutusjärjestelmään perustuva koulutus tai yrityksen henkilöstökoulutus eivät enää sellaisenaan riitä vastaamaan yhteiskunnallisen muutoksen vaatimuksiin. Ammattikorkeakoulujen tehtävänä on järjestää opetusta, joka antaa opiskelijalle vahvan teoreettisen tiedon lisäksi ammatillista taitoa ja kokemusta. Tehtävänä on kouluttaa ammatillisesti päteviä ja laadukasta opetusta saaneita osaajia käytännön työelämän nopeasti muuttuviin tarpeisiin. Tällä pyritään myös huolehtimaan Suomen kilpailukyvystä kouluttamalla eri aloille niiden tarvitsemia osaajia. Osaavan työvoiman saatavuuden turvaaminen on keskenäisiä kansallisia haasteita. On ennustettu, että tietyillä aloilla ja alueilla koetaan tulevaisuudessa työvoimapulaa. Työvoiman saatavuutta ja kansantalouden kasvua turvataan sillä, että valmistuvat nuoret siirtyvät nopeasti työmarkkinoille. (Salonen 2010, 9; Kauppila 2012; Järvinen ym. 2000,7; Valtiontalouden tarkastusvirasto 2009, myöh. VTV.)

Työn tekemisen ja työn vaatiman oppimisen erottaminen toisistaan on seurausta modernin, teollisen aikakauden pitkälle vietyyn yhteiskunnalliseen työnjakoon. Yksinkertaistakaan teollisuustyötä ei enää kyetty opettamaan eikä opettelemaan työn välittömässä yhteydessä työn tuotannollisen tehokkuuden jatkuvan lisäämisen vuoksi. Työn ja ammattien oppiminen haluttiin siirtää oppilaitoksiin ja perinteiset työn organisointitavat on asetettu kyseenalaisiksi monilla eri tavoilla. Työn oletetaan organisoituvan yhä enemmän ryhmien ja yksiköiden rajat ylittävän yhteistoiminnan varaan yksilökohtaisen vaihetyön sijaan. (Järvinen ym. 2000, 8.)

Ennen teollista aikakautta työ opittiin konkreettisesti tekemällä työtä ja työyhteisön jäsenten opastamana. Työ, oppiminen ja kasvatus olivat yhtä. Jälkimodernina aikana oppimiseen on liitetty mukaan koulutus, joka täytyy osata sovittaa oppimiseen. Modernin teollistumisen aikana ajateltiin päinvastoin, että

oppiminen tapahtui ainoastaan koulutuksen ehdoilla. Nykyään elinkeino- ja työelämä muuttuu voimakkaasti ja nopeasti. Monimutkaistuvassa työelämässä koulutukselta odotetaan entistä enemmän valmiuksia monialaisen asiantuntijuuden kehittämiseen. Ammattikorkeakoulun yhteistyön lisääminen etenkin pienten ja keskisuurten yritysten kanssa on välttämätön edellytys sille, että oppilaitokset saavuttavat niille asetetut tavoitteet maakuntien strategisina kehittäjinä. (Järvinen ym. 2000, 8; Salonen 2010, 3; VVT 2009.)

Paikallisilla, kansallisilla ja alueellisilla koulutus- ja innovaatiopoliittisilla ohjelmilla ja toimenpiteillä voidaan vaikuttaa työn kehitykseen ja tukea työssä kehittymisen mahdollisuuksia. Kehitys työ- ja oppimismahdollisuuksissa riippuu myös siitä, missä määrin työtä tekevät ja työvoimaansa markkinoilla tarjoavat henkilöt haluavat ja osaavat vaatia omilta työskentelyolosuhteiltaan ja kehittymismahdollisuuksiltaan tasoa ja laatua, sekä kuinka paljon näitä laatu-tietoisia henkilöitä on. Kehitys riippuu myös kouluttajien, kehittäjien ja päättäjien kyvystä organisoida koulutus, työ ja oppiminen. Organisoinnin tulee olla oppija- ja oppimiskeskeistä ja sen tulee palvella taloudellisia, yhteiskunnallisia ym. haasteita. (Järvinen ym. 2000, 54.)

2.2 Työelämäyhteistyö oppimismuotona

Ammattikorkeakoulutuksen laadun ja sisällön vastaavuudella osaamistarpeisiin on suuri valtiontaloudellinen merkitys, koska koulutetun työvoiman laatu ja saatavuus vaikuttavat koko kansantalouden kehitykseen. Ammattikorkeakouluissa on työelämän kanssa käytössä monia yhteistyömuotoja, jotka tukevat opiskelijoiden oppimista. Opintojen työelämlähtöisyys ja työelämän lähellä olo kaikissa opintojen vaiheissa antavat hyvät valmiudet opintojen jälkeiselle työllistymiselle. (Salonen 2010, 9; VTV 2009.)

Ammattikorkeakouluissa opetuksen kehittämisen painopisteenä on opiskelijan ja työelämän välisten suhteiden syventäminen systemaattisesti opintojen aikana. Tavoitteena on, että korkeakoulujen ja työelämän vuorovaikutusta vahvistetaan siten, että opiskelijat jo opiskeluaikanaan voivat orientoitua tuleviin työtehtäviinsä ja että koulutuksen sisällössä voidaan ennakoida riittävästi työelämän tulevia osaamistarpeita. (Salonen 2010, 3.)



KUVIO 2. Ammattikorkeakouluopinnot

Kuten kuvio 2 ilmenee, ammattikorkeakouluopinnot koostuvat neljästä osasta. Nämä osat ovat perus- ja ammattiopinnot, vapaasti valittavat opinnot, työharjoittelu ja opinnäytetyö. Opiskelijan näkökulmasta työelämäläheisyys näyttäytyy parhaiten harjoittelun, opinnäytetyön ja erilaisten työelämään liitettyjen opintojen tai projektien kautta. Varsinkin harjoittelu ja opinnäytetyö tuovat aitoa työelämää mukaan opintoihin. (Salonen 2010, 16).

2.3 Työelämäyhteistyön nykytila ja kehittäminen

Opiskelijoiden ja työelämän kehittämisverkosto INTO tutki vuosina 2007 - 2009 ammattikorkeakoulujen ja työelämän yhteistyötä. Valtiotalouden tarkastusvirasto tutki vuonna 2009 ammattikorkeakoulutuksen työelämälähtöisyyden kehittämistä.

Ammattikorkeakouluissa tulisi olla toimivat rakenteet yritys yhteistyön tekemiseen. Yhteistyömuodot tulisi määritellä sekä oppilaitosta että työelämää hyödyttävällä tavalla. (VTV 2009.)

INTOn tutkimustulosten mukaan tulevaisuudessa olisi syytä panostaa harjoittelun ja opinnäytetyön ohjaukseen, sillä opiskelijoiden mielestä sekä ammattikorkeakoulujen henkilöstön että työelämän edustajien osallistumisessa näiden asioiden ohjaukseen oli aika harvinaista. Opinnäytetyöstä ja harjoittelusta maksettiin harvoin korvausta. Vaikka on selvää, että ei ole realistista odottaa saavansa korvausta opinnäytetyöstä, niin harjoittelu ilman minkäänlaista korvausta on silkkää opiskelijoiden hyväksikäyttöä ilmaista työvoimaa rekrytoivilta yrityksiltä. Koulujen taholta yritys yhteistyö sujui opiskelijoiden

mielestä pääsääntöisesti hyvin, mutta epäkohtana opiskelijat kokivat koulun henkilöstön haluttomuuden neuvoa opiskelijoita työelämäasioissa. Työelämän edustajat olivat tutkimuksen mukaan tyytyväisiä yhteistyöhön ammattikorkeakoulujen kanssa. Ammattikorkeakoulun yhteistyö suurten organisaatioiden kanssa on tavallisempaa kuin pienten. (Salonen 2010, 17, 18, 19).

Työelämän ja ammattikorkeakoulun yhteistyö painottui harjoitteluun, sillä neljä viidestä kyselyyn vastanneesta työelämän edustajasta kertoi organisaationsa tarjonneen harjoittelupaikkoja ammattikorkeakoululle. Sitä vastoin työelämätahon mukaan harvinaista oli luenointi ja koulutusohjelmien suunnitteluun ja arviointiin osallistuminen. Työelämäedustajien mukaan valmistuvien opiskelijoiden käytännön osaaminen työelämässä ei ole kovin vakuuttavaa. Työelämätaho koki koulun henkilöstön osaamisen omalla alallaan hyväksi, mutta työelämätuntemusta ei. Ammattikorkeakouluissa kaivattaisiin konkretisoituja toimintasuunnitelmia työelämäyhteistyön syventämiseksi. (Salonen 2010, 19; VTV 2012.)

Korkea-asteen oppilaitoksissa on haasteita kehittää aiemmin hankitun osaamisen tunnistamisen ja tunnustamisen käytänteitä siten, että ne aidosti johtavat joustaviin opintopolkuihin ja lyhyempiin opiskeluaikoihin. Sujuva siirtyminen opinnoista työelämään edellyttää oppilaitoksen käytänteiden arviointia ja jatkuvaa kehittämistä. Oppilaitoksen ja työelämän yhteistyössä on Suomessa kehitettävää. Opiskelija voi kokea opintojensa ja alansa työelämän välisen yhteyden ohueksi, eli opiskelu oppilaitoksessa ei kohtaa alan työelämää ja päinvastoin. Opiskelijoiden henkilökohtaisissa opintosuunnitelmissa pitäisi korostua opiskelijan tulevan työuran hahmottuminen. Tätä voidaan tukea harjoittelua kehittämällä sekä kytkemällä opinnäytetyöt työelämän tarpeita palveleviin tutkimus- ja kehitystyöhankkeisiin. (Kauppila 2012; Salonen 2010, 3.)

3 VÄHITTÄISKAUPPA SUOMESSA

Tämä kappale käsittelee vähittäiskauppaa Suomessa. Kappaleessa luodaan käsitys vähittäiskaupasta työllistäjänä ja esitellään kaupan ryhmät ja tulevaisuus. Lopuksi esitellään tammikuussa 2014 toteutettu sähköpostitutkimus, joka kartoitti Suomen ammattikorkeakoulujen yhteistyötä vähittäiskaupan toimijoiden kanssa.

3.1 Vähittäiskauppa työllistäjänä

Palveluala kasvaa jatkuvasti ja tällä hetkellä kaksi kolmasosaa suomalaisista työssäkäyvistä ihmisistä toimii palvelualalla. Kauppa on myös tuotannolla mitattuna yksi suurimmista toimialoista ja sen kasvumahdollisuudet ovat tulevaisuudessakin erinomaiset. Kautta aikojen kauppa on ollut tärkein globaalin tuottavuuden kasvattaja, mutta sen kehitystä hidastaa alan voimakas säätely, mikä vähentää kilpailua ja uudistuksia. Säätely vaikuttaa uusien yksiköiden avaamiseen, aukioloaikoihin sekä hintoihin. Kauppa on Suomen tärkein toimiala työllisten määrällä mitattuna. Se työllistää 300 000 henkilöä ja muodostaa yli kymmenesosan Suomen bruttokansantuotteesta. Työllistyneitä palkansaaajia on noin 180 000 ja loput ovat yrittäjiä. Alalla ennakoidaan avautuvan vuoteen 2020 mennessä eniten työpaikkoja Suomen toimialoista, joten kaupan rooli työllistäjänä kasvaa tulevaisuudessakin. (Kaupan Liitto 2014; Oikotie 2014.)

Kaupan alalla tärkein koulutustaso on toisen asteen ammatillinen peruskoulutus. Liiketalouden perustutkinnon, eli merkonomi -tutkinnon, jonka voi suorittaa toisen asteen ammatillisten oppilaitosten lisäksi näyttötutkintona tai oppisopimuksella. Seuraavaksi tärkeimmäksi koulutustasoksi tarjolla olevien avoimien työpaikkojen määrällä mitattuna nousee ammattikorkeakoulututkinto. Ammattikorkeakoulututkinnon suorittaneista eniten palkataan tradenomeja. Tradenomit aloittavat usein työuransa kaupan alalla perustehtävissä, mutta etenevät niistä usein esimies- ja asiantuntijatehtäviin. Vähittäis- ja tukkukauppa-alalla keskimääräinen palkka on 2924 euroa kuukaudessa. Pääkaupunkiseudulla työskentelevät tienaa keskiarvoa hieman enemmän eli noin 3259 euroa kuukaudessa, kun taas muualla maassa työskentelevien keskimääräinen palkka on 2543 euroa kuukaudessa. Palkkaukseen vaikuttavat työntekijän työkokemus,

koulutus, työtehtävät, kuntien kalleusluokitus sekä lisät. (Oikotie 2014; Palvelualojen ammattiliitto 2014.)

3.2 Kaupan ryhmät

Ketjuista riippumattomat elintarvikekaupat ovat lähes hävinneet Suomesta. Sanotaankin, että päivittäistavarakauppa on Suomessa kahden kauppaa. Tällä viitataan markkinajohtajiin S-ryhmään ja K-ryhmään, joiden yhteenlaskettu markkinaosuus muodosti yli 80 prosenttia koko markkinoista vuonna 2013. (Helsingin Sanomat 2013.)

Taulukosta 1 ilmenevät kaupan ryhmien markkinaosuudet Suomessa vuosina 2010 - 2012. Suomen markkinajohtajat kaupan alalla ovat olleet jo useiden vuosien ajan S-ryhmä ja K-ryhmä. Kolmannella sijalla on Suomen Lähikauppa Oy. Neljäntenä ovat muut ketjut, mukaan lukien Lidl.

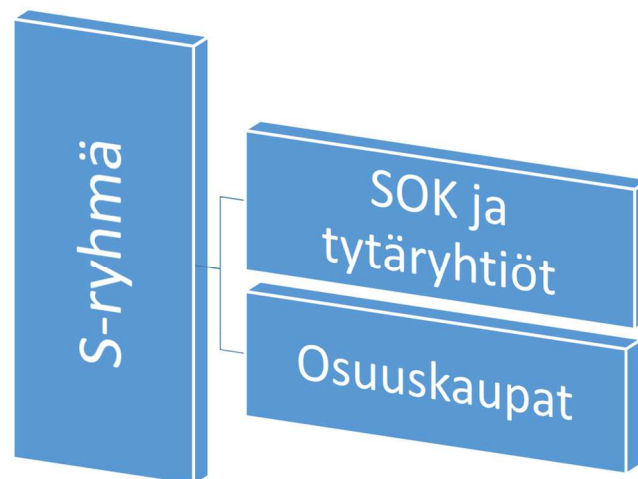
TAULUKKO 1. Kaupan ryhmien markkinaosuudet vuosina 2010 - 2012.

Kaupan ryhmien markkinaosuudet vuosina 2010-2012			
Ryhmä	2012	2011	2010
S-ryhmä	45,6 %	45,2 %	44,1 %
K-ryhmä	34,7 %	35,3 %	35,0 %
Suomen lähikauppa Oy	7,3 %	7,8 %	9,0 %
Muut (ml. Lidl)	12,4 %	11,7 %	11,9 %

Taulukosta 1 ilmenee, että S-ryhmä on kasvattanut markkinaosuuttaan jokaisena vuotena. Sen markkinaisuus on kasvanut 1,5 prosenttia vuodesta 2010 vuoteen 2012. K-ryhmän markkinaosuus kasvoi 0,3 prosenttia vuodesta 2010 vuoteen 2011. Osuus laski kuitenkin vuoteen 2012 tultaessa 0,6 prosenttia. Suomen lähikauppa Oy:n markkinaosuus on pienentynyt vuosien 2010 ja 2012 välisenä aikana yhteensä 1,7 prosenttia. Muut ketjut, mukaan lukien Lidl, ovat nostaneet markkinaosuuttaan 0,5 prosenttia vuodesta 2010 vuoteen 2012. (Nielsen 2013; Nielsen 2012; Nielsen 2011).

3.2.1 S-ryhmä

Kuten taulukosta 1 ilmenee, S-ryhmän markkinaosuus vuonna 2012 oli 45,6 prosenttia. S-ryhmä on suomalainen vähittäiskaupan ja palvelualan yritysverkosto. Kuten kuvioista 3 ilmenee, sen muodostavat osuuskaupat ja Suomen osuuskauppojen Keskuskunta (lyhennettynä SOK) tytäryhtiöineen. Osuuskaupat ovat osuustoiminnallisia yrityksiä ja niiden omistajat ovat asiakkaita, eli S-ryhmän kanta-asiakkaita. Näitä S-ryhmän kanta-asiakkaita kutsutaan asiakasomistajiksi. S-ryhmä tuottaa päivittäistavara- ja käyttötavarakaupan, liikennemyymälä ja polttonestekaupan, matkailu- ja ravitsemiskaupan, auto- ja autotarvikekaupan sekä maatalouskaupan palveluja. S-ryhmän ruokakauppoja ovat Prisma, S-marketit, Salet ja Alepat. Muita S-ryhmän liikkeitä ovat muun muassa Sokos ja Kodin Terra. (S-kanava 2014a; Taloussanomat 2013b.)



KUVIO 3. S-ryhmän organisaatiorakenne

S-ryhmän liikennemyymälä- ja polttonestekauppaa hoitavat ABC-liikennemyymälät, ABC-automaattiasemat ja ABC-Delit. ABC-toimipaikkojen liiketoimintaa hoitavat S-ryhmän alueosuuskaupat. Auto- ja autotarvikekauppaa tarjoavat SOK:n tytäryhtiöt Automaa Oy ja 12 alueosuuskauppaa. (S-kanava 2014a.)

S-ryhmän matkailu- ja ravitsemiskauppaan kuuluu lukuisia valtakunnallisia ravintolaketjuja sekä kaksi hotelliketjua: Sokos Hotels ja Radisson Blu Hotels & Resorts. Suomessa matkailu- ja ravitsemiskauppaa harjoittavat sekä alueosuuskaupat että SOK:n tytäryhtiö Sokotel Oy. (S-kanava 2014a.)

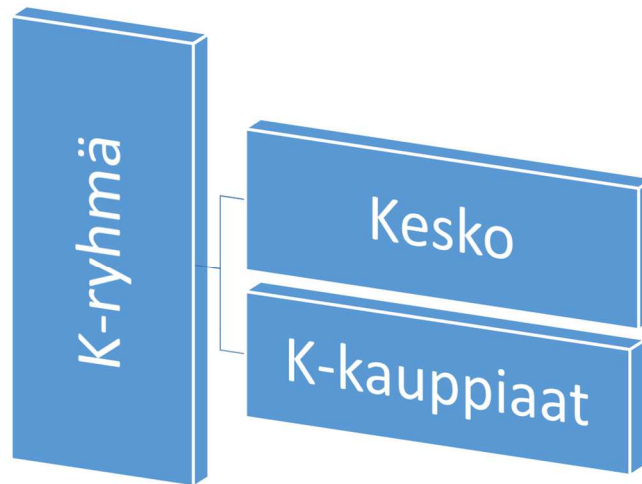
Maatalous-, kone-, rauta- ja puutarhakauppaa S-ryhmässä tekevät Agrimarket-, S-Rautamarket- ja Multasormi-ketjut. Valtakunnallista liiketoimintaa harjoittaa SOK:n tytäryhtiö Hankkija Oy. (S-kanava 2014a.)

Käyttötavarakauppaa harjoittavat pääasiallisesti Prisma-, Sokos-, Emotion- ja Kodin Terra -ketjut. Käyttötavarakauppaa on pienemmässä mittakaavassa myös S-market-, Sale- ja ABC-ketjuissa. Päivittäistavarakauppaa harjoittavat edellä mainittujen käyttötavaraa tarjoavien ketjujen lisäksi pääkaupunkiseudulla toimiva Alepa-ketju. (S-kanava 2014a.)

Pankkitoimintaa harjoittaa S-pankki. Se on Suomen ensimmäinen ja ainoa kauppapankki. S-pankin palvelut on suunnattu ensisijaisesti osuuskauppojen asiakasomistajille päivittäisten raha-asioiden hoitamiseen, säästämiseen ja hankintojen rahoittamiseen. Se palvelee asiakkaitaan kaupan aukioloaikoine yli 700 S-ryhmän toimipaikassa, verkkopankissa sekä puhelimitse. S-pankin omistavat SOK sekä S-ryhmän alueosuuskaupat ja yksi paikallisosuuskauppa. (S-kanava 2014c.)

3.2.2 K-ryhmä

K-ryhmä on kaupan alan pörssi-yhtiö, joka toimii ruoka-, käyttötavara-, rauta- sekä auto- ja konekaupassa. Kuten kuvioista 4 ilmenee, sen muodostavat yhdessä Kesko ja K-kauppiat. K-ryhmä toimii tällä hetkellä kahdeksassa maassa. K-ryhmän markkinaosuus vuonna 2012 oli 34,7 prosenttia, kuten taulukosta 1 ilmenee. Keskon ruokakauppoja ovat Citymarketit, K-supermarketit, K-marketit sekä K-extrat. Muita K-ryhmän liikkeitä ovat muun muassa Budget Sport ja Kookenkä. K-ryhmän kanta-asiakasjärjestelmän nimi on Plussa. (Kesko 2014; Taloussanomat 2013b.)



KUVIO 4. K-ryhmän organisaatiorakenne

3.2.3 Suomen Lähikauppa Oy

Suomen Lähikauppa Oy on Suomen ainoa suuri ketju, joka keskittyy ainoastaan pieniin lähikauppoihin isojen markettien sijaan. Ketjun markkinaosuus oli 7,3 prosenttia vuonna 2012. Suomen Lähikauppa Oy:n ruokakauppoja ovat Siwa ja Valintatalo. (Suomen Lähikauppa Oy 2014; Taloussanomat 2013b.)

3.2.4 Lidl

Lidl on yksi Euroopan suurimmista päivittäistavaraketjuista ja Suomessa Lidl-myymöitä on tällä hetkellä 141. Lidl Suomi Ky työllistää yli 4000 henkilöä. Lidl on saksalainen ketju ja sen ensimmäiset liikkeet avattiin Saksassa 1970-luvulla. Ensimmäiset Lidl-myymälät avattiin Suomessa elokuussa 2002. (Lidl 2014.)

3.3 Kaupan alan tulevaisuus

Kaupalla ja kuluttajalla on yhteiset intressit, sillä ihmisten arjen tukeminen edellyttää kauppaa, joka palvelee heitä silloin ja sillä tavalla, kun asiakas haluaa. Suomalainen kauppa kilpailee päivittäin asiakaskunnasta ulkomaisen kaupan kanssa, sillä suomalainen asiakaskunta on kansainvälistä ja käyttää ahkerasti internetiä. Verkkokaupan rooli kaupankäynnissä on kasvanut paljon viime vuosina. Verkkoruokakauppa on Suomessa vielä vähäistä. Verkkoruokakaupan

yleistyminen mahdollistaisi kilpailun kasvamisen päivittäistavaramarkkinoilla. Vuonna 2013 Euroalueen vähittäiskauppa kasvoi, mutta Suomen vähittäiskauppa heikkeni hieman. (Kaupan Liitto 2014; Talouselämä 2014; Taloussanomat 2013a.)

Vaikka kaupan alalla ennakoidaan avautuvan vuoteen 2020 mennessä eniten työpaikkoja Suomen toimialoista, on taantuma tehnyt tehtävänsä myös kaupan alalle. Kaupan liiton tekemän ennusteen mukaan kaupan kasvu vuonna 2014 on kehnoa, vaikka pahimpien aikojen odotetaan olevan jo takana. Ennusteen mukaan vähittäiskaupan myynnin määrä, eli hintavaihteluista puhdistettu liikevaihto, jatkaa supistumistaan tänä vuonna puoli prosenttia, kun viime vuonna se kutistui noin prosentin. Ensi vuonna taas vähittäiskaupan ennustetaan kääntyvän erittäin hitaaseen kasvuun. Myynnin määrän ennustetaan kasvavan puolitoista prosenttia. Ostovoiman hidas kehitys, väestön vanheneminen, kireä verotus ja kansainvälinen kilpailu kuluttajista heikentävät kaikki osaltaan vähittäiskaupan kasvua. Tukkukaupassa kasvua hidastavat rakentamisen ja teollisuuden tilanne sekä vähittäiskaupan hidas kehitys. Tänä vuonna tukkukaupan liikevaihdon määrän odotetaan pysyvän viime vuoden tasolla. Vuonna 2014 tukkukaupan liikevaihdon ennustetaan kasvavan jo kolme prosenttia investointien ja rakentamisen elpyessä. (Kauppa 2014; Markkinointi & Mainonta 2014.)

Hidas myynnin kasvu heikentää myös vähittäiskaupan työllistämismahdollisuuksia. Kaupan liiton ennusteen mukaan loppuvuonna 2013 alkanut nopea työllisten määrän väheneminen jatkuu. Ennusteen mukaan koko kaupan alan työllisten määrä pienenee vuonna 2014 yli kaksi prosenttia. (Kauppa 2014.)

3.4 Katsaus ammattikorkeakoulujen yhteistyöhön vähittäiskaupan kanssa

Lahden ammattikorkeakoulun Liiketalouden alalla on aktiivista ja kaksisuuntaista yhteistyötä kaupan alan kanssa. Monille liiketalouden, kansainvälisen kaupan ja International Business -koulutusohjelmien opintojaksoille kutsutaan vierailevia asiantuntijoita luennoimaan alan ajankohtaisista teemoista ja kehitystrendeistä. Opiskelijaryhmät vierailevat esimerkiksi keskusvarastoissa ja logistiikkakeskuksissa. Opiskelijat tekevät työharjoitteluja, projekti- ja opinnäytetöitä ketjuyrityksille. Myös ylemmän ammattikorkeakoulun opiskelijoita

on työssä vähittäiskaupan alalla ja suorittavat alan kehittämishankkeita.

Vähittäiskaupan opintoja on tarjolla esimerkiksi Kauppiasyrittäjyyspolun, Kaupan ketjuliiketoiminnan sekä Logistiikan ja ostotoiminnan opintojaksojen kautta.

Yhteistyötä on suunniteltu myös kansainvälisellä tasolla INHolland Universityn Small Business and Retail Management -koulutusohjelman kanssa. (Laiho 2014.)

Osuuskauppa Hämeenmaan henkilöstöjohtaja Susa Nikula on jäsenenä Päijät-Hämeen koulutuskonsernin työelämäneuvottelukunnassa ja tämän kautta kehitetään yritys yhteistyötä S-ryhmän kanssa. S-ryhmä ja ammattikorkeakoulujen rehtorien neuvosto Arene ovat sopineet stipendikäytännöstä, jonka mukaan S-ryhmä palkitsee stipendein hyvin onnistuneita opiskelijoiden työharjoittelujaksoja S-ryhmän toimipisteissä. Tarjolla on ollut sekä valtakunnallisia että alueosuuskauppojen rahoittamia niin sanottuja Praxis-stipendejä.

Stipendikäytäntöä on kehitetty ja ne tunnetaan tällä hetkellä Ässä-stipendin nimellä. Lahden ammattikorkeakoulun ja opiskelijoita on myös palkittu Osuuskauppa Hämeenmaan stipendeillä. Muutama Retail-tradenomipolun opiskelijakin on saanut hyvää työharjoittelusta stipendin. (Laiho 2014.)

Vuodesta 2013 alkaen Lahden ammattikorkeakoulussa on ollut tarjolla Palveluliiketoiminnan koulutusohjelma, jossa opiskellaan tradenomiksi työelämän muuttuvissa tilanteissa. Työpainotteisessa koulutusohjelmassa oppimisympäristöt vaihtelevat virtuaalisesta opiskelumuodosta monipuolisiin työtehtäviin ja projekteista peleihin sekä Suomessa että maailmalla. Opiskelijat työskentelevät ensimmäisenä opiskeluvuotenaan neljässä palvelualan työyhteisössä syys-huhtikuun aikana. Tällä pyritään joustavoittamaan työelämään siirtymistä ja tukemaan sopivan harjoittelupaikan löytymistä. Työpainotteinen opiskelu vahvistaa opiskelijan osaamista, vastuuntuntoisuutta ja rohkeutta uudistaa työelämää. (Laiho 2014; Palveluliiketoiminnan tradenomiohjelma 2013.)

Kuten Lahden ammattikorkeakoulussa, myös muissa Suomen ammattikorkeakouluissa tehdään yritys yhteistyötä vähittäiskaupan toimijoiden kanssa. Yhteistyötä selvitettiin pienen sähköpostikyselyn avulla. Viesti lähetettiin 27.1.2014 Suomen ammattikorkeakouluihin, joissa on mahdollista suorittaa liiketalouden perustutkinto. Vastaanottajia oli yhteensä 21.

Sähköpostissa pyydettiin vastausta seuraaviin kysymyksiin:

- 1) Tekeekö oppilaitoksenne yhteistyötä jonkin vähittäiskaupan toimijayrityksen kanssa?
- 2) Tarjotaanko oppilaitoksessanne liiketalouden opiskelijoille mahdollisuutta liittää vähittäiskaupan osaamista opintoihinsa?

Vastauksia saatiin 16. Tässä kappaleessa on näiden sähköpostivastausten perusteella kerrottu hieman Suomen ammattikorkeakoulujen yritys yhteistyöstä vähittäiskaupan alan toimijoiden kanssa.

3.4.1 Yhteistyö S-ryhmän kanssa

Sähköpostivastauksissa tuli ilmi, että moni ammattikorkeakoulu tekee yhteistyötä S-ryhmän eri osuuskappojen kanssa. Centria ammattikorkeakoulussa Kokkolassa tehdään yhteistyötä Osuuskauppa KPO:n kanssa (Johnson 2014). Mikkelin ammattikorkeakoulu tekee yhteistyötä Osuuskauppa Suur-Savon kanssa (Keto 2014). Haaga-Helian ammattikorkeakoulu Porvoossa tekee yhteistyötä Osuuskauppa Varuboden-Oslan kanssa (Lassila 2014). Oulun ammattikorkeakoulu taas tekee yhteistyötä Osuuskauppa Arinan kanssa (Henkilö X1 2014).

Meillä on kummiyritysmalli käytössä ja tässä ominaisuudessa on ollut kauppiaita /vähittäiskaupan yrityksiä useita yhteistyökumppaneinamme. K-ryhmittymän kauppiaita, Osuuskauppa Suur-Savo, Tavaratalo Carlson, Kauppakeskus Akseli (keskuksessa vain vähittäiskauppoja ja näin välillisesti vähittäiskaupan näkökulmaa sisältyy yhteistyöhön), mm. nämä muistan nyt nopeasti. Yhteistyö on hyvin monimuotoista. (Keto 2014)

Paikallinen osuuskauppa Varuboden-Osla on meidän HAAGA-HELIA Porvoon partneri. Teemme jatkuvasti eritasoista yhteistyötä: opiskelijaprojekteja, t&k -projekteja, opinnäytetöitä ja työharjoitteluja. VBO on myös neuvottelukuntamme jäsen. (Lassila 2014.)

3.4.2 Yhteistyö K-ryhmän kanssa

K-ryhmän Kauppiasyrittäjyyspolku on tarjolla yhtä oppilaitosta lukuunottamatta kaikissa ammattikorkeakouluissa, josta saatiin vastaus sähköpostiviestiin. Kauppiasyrittäjyyspolku on K-ryhmän ja ammattikorkeakoulujen yhdessä kehittämä väylä kouluttautua K-kauppiaaksi. Kauppiasyrittäjyyspolku on verkkototeutus ja se katsotaan ammattikorkeakoulussa valinnaiseksi opintokokonaisuudeksi. (Kesko 2010.)

Kauppiasyrittäjyyspolku on opiskelijoiden valittavissa ja opiskelusuunnitelmaa laadittaessa ko. jaksot liitetään osaksi opiskelijan HOPSia ja kirjataan aikanaan suoritukset rekisteriin. Vuosittain muutama opiskelija kauppiaspolulle lähtee. (Keto 2014)

Kauppiasyrittäjyyspolun lisäksi ammattikorkeakouluissa tehdään K-ryhmän kanssa muutakin yhteistyötä. Esimerkiksi Mikkelin ammattikorkeakoulu tekee yhteistyötä useiden K-ryhmittymän kauppiaiden kanssa ja Tampereen ammattikorkeakoulussa käy vierailijaluennointsijoita Keskolta (Keto 2014; Lamminsivu 2014).

Teemme yhteistyötä Keskon kanssa mm. Kauppiasyrittäjyyspolun puitteissa. Lisäksi opiskelijamme tekevät pienemmille vähittäiskaupan toimijoille lukuisia projekteja. Kauppiasyrittäjyyspolun opinnot luetaan täysimääräisinä tradenomin tutkintoon. (Halme 2014)

Joissakin ammattikorkeakouluissa tehdään yhteistyötä sekä S- että K-ryhmän kanssa, esimerkiksi Kymenlaakson ammattikorkeakoulussa ja Oulun ammattikorkeakoulussa. (Vilen 2014; Henkilö X1 2014.)

Oamkin liiketalouden yksikkö tekee yhteistyötä sekä S-ryhmän (osuuskauppa Arina) että K-ryhmän kanssa. Arinan kanssa yhteistyö on satunnaisempaa kuin K-ryhmän kanssa. (Henkilö X1 2014)

3.4.3 Yhteistyö muiden vähittäiskauppojen kanssa

Keskon ja S-ryhmän kanssa tehdyn yhteistyön lisäksi sähköpostikyselyssä ilmeni muutama muu vähittäiskaupan yhteistyötaho. Centria ammattikorkeakoulu tekee yhteistyötä Halpa-Hallin kanssa (Johnson 2014). Mikkelin ammattikorkeakoulu

tekee yhteistyötä Kauppakeskus Akselin ja Tavaratalo Carlsonin kanssa (Keto 2014). Metropoliasta kerrottiin, että opiskelijat tekevät projekteja vähittäiskaupan toimijoille tilanteen mukaan. (Henkilö X2. 2014).

3.4.4 Yhteistyön sisältö ja kehittäminen

Suuressa osassa vastauksista kerrottiin opiskelijoiden suorittavan vähittäiskaupan taholle työharjoitteluja, opinnäytetöitä ja muita projektiointoja. Mikkelin ammattikorkeakoulussa opintojaksoihin liitetään erilaisia caseja, esimerkiksi K-kaupalle on tehty vapputempaus ja ABC-liikenneasemalle Apsi-apina -tempaus (Keto 2014). Tampereen ammattikorkeakoulussa järjestetään säännöllisesti ensimmäisen vuosikurssin opiskelijoiden kanssa K-diili yhteistyössä Keskon kanssa (Saraketo 2014).

Muutama sähköpostiin vastannut kertoi myös ammattikorkeakoulunsa kehitysaikasta vähittäiskaupan osalta. Esimerkiksi Lapin ammattikorkeakoulussa aiotaan laajentaa koulutustarjontaa päivittäistavarakaupasta muun muassa urheilukauppiaksi yhteistyössä K-kauppiasliiton kanssa (Juntti 2014).

Lapin amkin opiskelijat kaupan ja kulttuurin osaamisalan opiskelijat voivat opiskella k- opintoja ja tasoittaa näin tietä kauppiaksi. Mukana on noin 50 opiskelijaa ja kehitystyö k-kauppiasliiton kanssa on tarkoitus ulottaa muihin aloihin päivittäistavarakaupasta, mm. urheilukauppiaksi. (Juntti 2014)

Centria ammattikorkeakoulu Kokkolassa aikoo kehittää yhteistyötään Osuuskauppa KPO:n kanssa niin, että opiskelijat voisivat korvata kursseja käytännön työllä, eli esimerkiksi asiakaspalvelun kurssi suoritettaisiin yrityksessä (Johnsson 2014). Myös Hämeen ammattikorkeakoulussa on kehitetty vähittäiskaupan yritys yhteistyötä viime aikoina. (Raitanen 2014).

Tämän vuoden aika liiketalouden koulutusohjelmassa on tehty toiminnan parantamiseen liittyviä kehittämisprojekteja sekä vähittäiskaupan yritykselle että vähittäiskaupan tavarantoimittajalle, jolla on myös omaa kioskitoimintaa. Tämän lisäksi kehittämisprojekteissa on ollut mukana organisaatio, joka toimii vähittäiskaupan kehittämiseen liittyvissä asioissa. (Raitanen 2014)

4 RETAIL-TRADENOMIPOLUN NYKYTILA JA KEHITTÄMINEN

Tässä luvussa esitellään tutkimus, jonka tarkoituksena on selvittää Retail-tradenomiopiskelijoiden ja tutor-henkilöiden kokemuksia polusta ja kehitysehdotuksia. Ensin esitellään Osuuskauppa Hämeenmaa ja Retail-tradenomipolku. Seuraavaksi esitellään tutkimuksen toteutus ja tutkimusmenetelmät. Seuraavaksi käsitellään tutkimuksen tuloksia ja tutkimuksen luotettavuutta. Lopuksi esitellään johtopäätökset ja kehitysehdotukset.

4.1 Osuuskauppa Hämeenmaa

Osuuskauppa Hämeenmaa on Kanta- ja Päijät-Hämeessä toimiva vähittäis- sekä matkailu- ja ravitsemiskaupan monialayritys ja se on yksi S-ryhmän alueosuuskaupoista. S-ryhmä on markkinaosuudeltaan Suomen suurin vähittäiskaupan ryhmä. Osuuskauppa Hämeenmaa on myynniltään alueensa suurin yritys ja toimii kuudella eri liiketoiminta-alueella: market-, rauta-, auto-, tavaratalo-, liikennemyymälä- ja polttoneste sekä majoitus- ja ravitsemistoimialla. Hämeenmaa on suuri työnantaja ja työllistää toiminta-alueellaan yli 3000 henkilöä. (S-kanava 2014b; Retail-tradenomipolku 2012.)

Kaupan ala on Suomen suurin työllistäjä ja voimakkaasti kehittyvänä se tarvitsee koko ajan osaavia esimiehiä. Vaikka yleinen taloudellinen tilanne vähittäiskaupan alalla oli haastava, oli Osuuskauppa Hämeenmaan toiminnassa positiivinen vire vuonna 2013. Kasvua edellisvuoteen kertyi 0,9 prosenttia. Osuuskauppa Hämeenmaa on palkittu vuonna 2006 Hyvän Työnantajan tittelillä. (Profiilimedia 2008; Uusi Lahti 2014.)

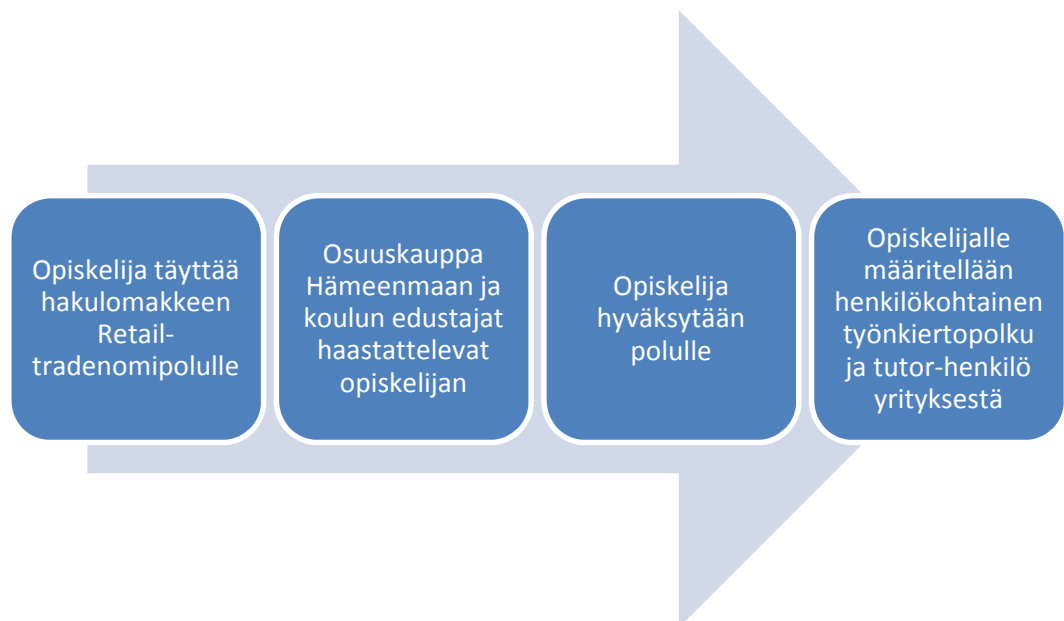
4.2 Retail-tradenomipolku yhteistyö

Retail-tradenomipolku on Lahden ammattikorkeakoulussa liiketalouden alaa opiskeleville tarjolla oleva erikoistumisvaihtoehto, jonka tavoitteena on tutustuttaa opiskelija työelämään opintojen yhteydessä. Polulle valitaan vuosittain muutamia opiskelijoita, jotka haluavat kaupan ja ketjuliiketoiminnan alalle. Heille tarjotaan mahdollisuus työskennellä ja harjoitella sekä suorittaa opintoihin kuuluvia

projekti- ja opinnäytetehtäviä Osuuskauppa Hämeenmaan eri toimipisteissä.
(Retail-tradenomipolku 2012.)

Retail-tradenomipolku perustuu Lahden ammattikorkeakoulun Liiketalouden alan ja Osuuskauppa Hämeenmaan yhteistyösopimukseen. Sopimuksen tavoitteena on edistää Osuuskauppa Hämeenmaan ja Lahden ammattikorkeakoulun Liiketalouden alan yhteistyötä, jotta ammattikorkeakoulun opiskelijat, opettajat ja Osuuskauppa Hämeenmaan edustajat voivat yhdessä toimien saavuttaa hyötyjä ja kehittää toistensa osaamista. Yhteistyö tarjoaa liiketalouden opiskelijalle mahdollisuuden näyttää osaamisensa työelämässä, kehittyä ja työskennellä opintojen ohella Osuuskauppa Hämeenmaan palveluksessa. (Retail-tradenomipolku 2012.)

Lahden ammattikorkeakoulu tarjoaa kaupan ja ketjuliiketoiminnan ammattiopintoja, jotka on suunniteltu ja toteutetaan kaupan alan ketjujen ja asiantuntijoiden kanssa. Retail-tradenomipolun opiskelijoille suositellaan näiden opintojen suorittamista. Polku ei sitouta opiskelijaa mihinkään ja polulta voi poistua milloin tahansa. Lahden ammattikorkeakoulun Liiketalouden alan lehtori Liisa Laiho kuvaileekin polkua löyhänä kihlauksena opiskelijan ja Osuuskauppa Hämeenmaan välillä. Ensimmäiset opiskelijat aloittivat Retail-tradenomipolun syksyllä 2002. (Laiho 2014.)



KUVIO 5. Retail-tradenomipolun aloittaminen

Kuvion 5 toimintamalli on julkaistu vuonna 2012 (Retail-tradenomipolku -esite, 2012). Retail-tradenomipolun toimintamallia on kehitetty vuosien varrella opiskelijoiden perehdyttämisen ja oppimisen tuloksena. Huomattiin, että osa polun opiskelijoista ei ole löytänyt paikkaansa yrityksessä tai he eivät ole kokeneet kaupan alaa omakseen. Tämän myötä mallia on mukautettu toimivammaksi myös opiskelijanäkökulmasta. Aiemmin polulla ei esimerkiksi määriteltä tutor-henkilöä ja tämä vaikeutti opiskelijan sopeutumista yrityksen ympäristöön. Työnkiertopolun määrittelemisenkin tuli osaksi polkua vasta vuonna 2012. (Laiho 2014.)

Retail-tradenomipolusta pidetään infotilaisuus liiketalouden opiskelijoille opettajan ja Osuuskauppa Hämeenmaan edustajan toimesta. Infotilaisuudessa tuodaan esiin, että Retail-tradenomipolku ei ole opinnoissa erillinen koulutusohjelma tai edes suuntautumisvaihtoehto, vaan suulliseen sopimukseen perustuva opiskelupolku. Polusta kiinnostunut opiskelija täyttää hakulomakkeen ja saa kutsun haastatteluun. Sopiviksi katsotut hakijat hyväksytään polulle ja he saavat tutor-henkilön yrityksestä. Opiskelijoita autetaan alkuun muodostamalla kontaktit yritykseen hakuprosessin kautta, mutta jokaisen oma aktiivisuus ja aloitteellisuus projekti-, työ- ja harjoittelupaikkojen valinnassa on oleellisen tärkeää. Valituille opiskelijoille on tarkoitus määritellä henkilökohtainen työnkiertopolku. Retail-tradenomipolku kestää aloittamisen jälkeen koko opiskeluajan ja sen jälkeen opiskelijalla on mahdollisuus työllistymisen lisäksi hakeutua Osuuskauppa Hämeenmaan sisäiseen koulutukseen. (Laiho 2014; Retail-tradenomipolku 2012.)

Retail-tradenomiopiskelijoita kehoitetaan valitsemaan vaihtoehtoihin ammattiopintoihinsa Kaupan ketjuliiketoiminnan opintokokonaisuus, joka on 10 opintopisteen laajuinen. Sen kautta opiskelija saa kaupan rakenteesta, konsepteista, liiketoimintamalleista ja markkinoinnista sekä esimiestyöstä kattavan kokonaiskuvan. Opintojakso sisältää asiantuntijavieraiden esityksiä, yritysvierailuita sekä kaupan ketjujen esimiestyön seuraamista. Opintokokonaisuuden aikana on mahdollisuus keskustella henkilökohtaisesti monien asiantuntijavieraiden, myös Osuuskauppa Hämeenmaan henkilöstöosaston edustajien, kanssa ja edistää omaa kontaktiverkostoaan ja työpolkuaan. Lahden ammattikorkeakoulun kustannustehokkuustavoitteiden vuoksi ammattiopintojen

tarjontaa on supistettu ja tämän myötä Kaupan ketjuliiketoiminnan opintokokonaisuutta on voitu toteuttaa viime aikoina vain joka toinen vuosi. Opiskelijat voivat suorittaa Kaupan ketjuliiketoiminta opintokokonaisuuden päätteeksi henkilökohtaisen soveltuvuus- ja motivaatiotestin, ns. Wopi-testin, joka on jatkuvasti Osuuskauppa Hämeenmaan henkilöstöosaston käytössä. (Laiho 2014.)

Retail-tradenomiopiskelijoille on järjestetty vuosittain yhteinen tapaaminen, johon osallistuvat opiskelijoiden lisäksi yhteysopettajat, koulutussihteeri sekä Osuuskauppa Hämeenmaan edustajia. Tapaamisen tarkoituksena on ollut luoda yhteishenkeä ja kartoittaa sitä, kuinka opiskelijoilla on sujunut. Myös ongelmista on keskusteltu tapaamisissa. Tapaamisen on toivottu sitouttavan opiskelijoita polkuopintoihin ja heille on esitelty Osuuskauppa Hämeenmaan uusia ja kiinnostavia toimipisteitä. Vierailupaikkoja tapaamisissa ovat olleet esimerkiksi Osuuskauppa Hämeenmaan pääkonttori Lahdessa, Kodin Terra, ABC Renkomäki, Sokos Lahti, S-market Syke, Ässäkeskus Helsingissä ja Inex Partnersin logistiikkakeskus Kilo Espoossa. Vierailu on järjestetty usein kevättalvella, jolloin kesätyöpaikkojen haku on ajankohtainen. (Laiho 2014.)

Koska Retail-polun opiskelijoita on monissa eri opintoryhmissä, eri vuosikursseilla ja suuntautumisvaihtoehdoissa, on työjärjestyksistä kaikille sopivan yhteisen tapaamis- tai retkik ajan löytäminen ollut haasteellista. Monet opiskelijat työskentelevät lisäksi osa-aikaisesti opintojensa ohessa ja työvuoroihin ei aina ehdi vaikuttaa. Ennakkotiedotteista ja -ilmoittautumisista huolimatta on osallistumisaktiivisuus ollut ajoittain niukkaa, esimerkiksi keväällä 2013 uuden S-market Sykkeen vierailulle ilmaantui vain yksi opiskelija. Muutama vuosi sitten Hämeenlinnaan ja Forssaan suunniteltu matka jouduttiin peruuttamaan vähäisen osallistujamäärän vuoksi. (Laiho 2014.)

4.3 Tutkimuksen toteutus

Retail-tradenomiopiskelijoille ja tutor-henkilöille tehtävä tutkimus toteutettiin kvalitatiivisena. Laadullinen tutkimus tutkii yksittäistä tapausta, kun taas määrällinen, eli kvantitatiivinen tutkimus, tapausten joukkoa. Määrällisessä tutkimuksessa pyritään tekemään yleistyksiä muuttujista, kun taas laadullisessa

tutkimuksessa pyritään tulkitsemaan ja ymmärtämään muuttujia. Laadullisessa tutkimuksessa pyritään saamaan yhdestä havaintoyksiköstä mahdollisimman paljon irti eli tapausta käsitellään perusteellisesti. Määrällisessä tutkimuksessa ei voida käyttää yhtä paljon resursseja jokaiseen tapaukseen, sillä kustannukset kasvaisivat suuriksi ja tutkimusaikakin venyisi pitkäksi. Laadullisessa tutkimuksessa ollaan kiinnostuneita merkityksistä, kuinka ihmiset näkevät ja kokevat reaalimaailman. Tiedonkeruun ja analysoinnin pääasiallinen työväline on itse tutkija, kun taas määrällisessä tutkimuksessa työvälineinä ovat muun muassa kyselyt. (Kananen 2008, 25, 26, 27.)

Tutkimuksen perusjoukkoon opiskelijoiden osalta kuuluu 41 opiskelijaa. Tämä määrä olisi kvantitatiiviseen kyselytutkimukseen liian pieni ottaen huomioon myös sen, että kaikki perusjoukkoon kuuluvat eivät välttämättä vastaisi kyselyyn. Tutor-henkilöiden lukumäärästä ei ole tarkkaa tietoa saatavilla. Tutkimuksessa haluttiin saada mahdollisimman syvällistä tietoa haastateltujen kokemuksista. Kvalitatiivinen haastattelututkimus antaa mahdollisuuden tähän. Tutkimuksen tarkoituksena ei ollut tehdä yleistyksiä, vaan haastattelemalla ja keskustelemalla kerätä opiskelijoiden ja tutor-henkilöiden kokemuksia.

Haastateltavat Retail-tradenomiopiskelijat valittiin niin, että otos sisältäisi valmistuneita sekä vielä polulla olevia opiskelijoita. Otokseen haluttiin myös polun keskeyttäneitä opiskelijoita. Eniten vastaajia haluttiin saada opiskelijoista, jotka ovat aloittaneet polun noin viiden vuoden sisällä, jotta kokemukset olisivat mahdollisimman tuoreita ja mahdollisilta muistivirheiltä välttyttäisiin. Polkuun on myös tehty muutoksia tutor-henkilöiden ja henkilökohtaisen työnkiertopolun määrittelemisen osalta (mainittu kohdassa 4.2) ja näiden muutosten toimivuutta haluttiin myös kartoittaa. Tämän vuoksi kaikkia Retail-tradenomipolulla olleita opiskelijoita ei edes aiottu kontaktoida. Haastateltavat tutor-henkilöt määräytyivät Osuuskauppa Hämeenmaan edustajan Anne Räsäsen antamien esimiesten nimien perusteella.

Retail-tradenomiopiskelijoihin otettiin yhteyttä viikolla kahdeksan ja yhdeksän. Haastattelupyyntö lähetettiin yhteensä 11 opiskelijalle. Kaikki viimeiseen viiden vuoden aikana polun aloittaneet saivat haastattelupyynnön. Pyyntö lähetettiin myös muutamalle tätä aiemmin polun aloittaneelle. Polulla olleiden opiskelijoiden

nimet saatiin Liisa Laiholta, joka koordinoi polun toimintaa koulun osalta. Yhteydenotto opiskelijoihin toteutui Facebook-viestillä. Yhdelle haastateltavalle lähetettiin WhatsApp-viesti. Ensimmäinen opiskelijahaastattelu oli 20.2.2014 ja viimeinen 4.3.2014. Opiskelijahaastatteluita tehtiin yhteensä neljä. Neljältä opiskelijalta saatiin vastaukset sähköpostin välityksellä, sillä heidän kanssaan ei ollut mahdollisuutta tavata kasvotusten. Kolme opiskelijaa ei vastannut haastattelupyyntöön lainkaan muistutusviestistä huolimatta.

Tutor-henkilöihin otettiin yhteyttä puhelimitse viikolla yhdeksän ja kymmenen. Tutkimuksen puitteissa soitettiin yhteensä kuudelle henkilölle. Kahden puhelinoiton aikana selvisi, että henkilöt eivät ole toimineet tutor-henkilöinä, sillä yhteistyö opiskelijan kanssa ei ollut koskaan alkanut. S-market Sykkeen marketpäällikköä Tiina Vaittista oli tarkoitus haastatella 5.3.2014, mutta paikan päällä selvisi, että hänellä ei ole ollut opiskelijoita Retail-tradenomipolulta. Puhelinkeskustelussa oli mennyt sekaisin Retail-tradenomipolun opiskelijat ja Palveluliiketoiminnan koulutusohjelman opiskelijat. Ensimmäisen tutor-henkilön Mirja Bisterin haastattelu oli 2.3.2014 ja toisen tutor-henkilön Ville Kivisen haastattelu oli 6.3.2014.

Haastateltavat on esitelty tarkemmin myöhemmin tässä kappaleessa.

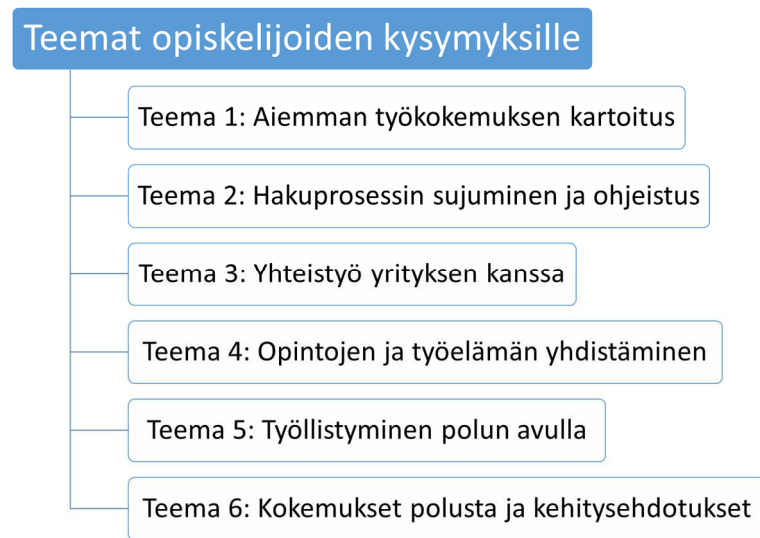
4.3.1 Teemahaastattelut ja sähköpostivastaukset

Teemahaastattelussa edetään tiettyjen keskeisten etukäteen valittujen teemojen ja niihin liittyvien tarkentavien kysymysten varassa. On makukysymys, pitääkö kaikille tiedonantajille esittää kaikki suunnitellut kysymykset, pitääkö kysymykset esittää tietyssä ja samassa järjestyksessä ja pitääkö sanamuotojen olla kaikissa haastatteluissa samat. (Sarajärvi & Tuomi 2002, 75.)

Tutkimus toteutettiin pääosin teemahaastatteluilla, jotka etenivät etukäteen mietittyjen teemojen mukaan kysymysrungon (liite 1) avulla. Kysymysrunko lähetettiin kaikille haastateltaville etukäteen sähköpostilla, jotta heillä oli mahdollisuus tutustua kysymyksiin ja pohtia vastauksia jo etukäteen.

Teemahaastattelussa ei voi kysyä mitä tahansa, vaan siinä pyritään löytämään merkityksellisiä vastauksia tutkimuksen tarkoituksen ja ongelmanasettelun tai

tutkimustehtävän mukaisesti. Haastattelun etu on ennen kaikkea joustavuus, sillä haastattelijalla on mahdollisuus toistaa kysymys ja oikaista väärinkäsityksiä. Haastattelussa tärkeintä on saada mahdollisimman paljon tietoa halutusta asiasta. (Sarajärvi & Tuomi 2002, 77). Jokaista haastattelua varten oli varattu aikaa noin yksi tunti. Haastattelut tapahtuivat Lahden ammattikorkeakoulun Niemen kampuksella, S-market Mukkulassa, Prisma Holmassa sekä haastattelijan kotona. Retail-tradenomiopiskelijoiden ja Osuuskauppa Hämeenmaan tutor-henkilöiden kysymykset jaettiin kumpikin omiin teemoihin.



KUVIO 6. Teemat opiskelijoiden kysymyksille

Opiskelijoiden kysymykset jaettiin kuuteen eri teemaan, jotka ilmenevät kuviosta 6. Ensimmäinen teema kartoitti vastaajien aiempaa työkokemusta. Teemassa kysyttiin, että minkälaista työkokemusta vastaajalla oli Osuuskauppa Hämeenmaalla sekä muissa yrityksissä ennen polkuopintoja.

Toinen teema käsitteli hakuprosessin sujumista ja ohjeistusta. Teemassa kysyttiin kuinka opiskelija tuli hakeutuneeksi polulle, kuinka valintaprosessi oli sujunut (hakeminen ja haastattelut) sekä saiko opiskelija tarpeeksi ohjeistusta koulusta.

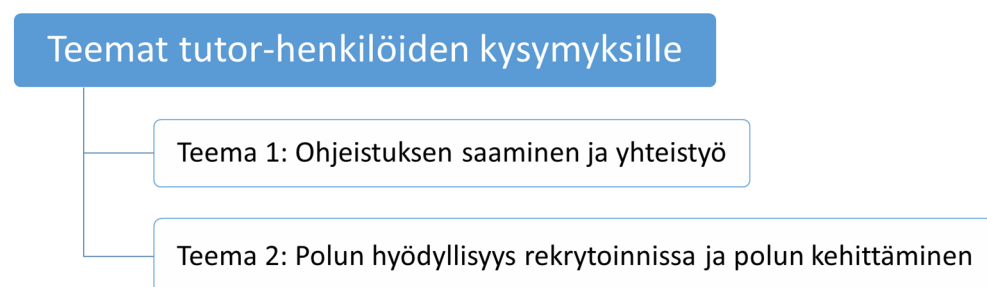
Kolmas teema kartoitti yhteistyön sujuvuutta yrityksen kanssa. Teemassa kysyttiin ohjeistuksen ja opastuksen saamisesta, yhteistyöstä tutor-henkilön kanssa sekä oliko työnkierto monipuolista ja mahdollisia toiveita.

Henkilökohtaisen työnkiertopolun määrittäminen jokaiselle opiskelijalle mainitaan Retail-tradenomipolun esitteessä.

Neljäs teema käsitteli opintojen ja työelämän yhdistämistä. Teemassa kysyttiin, onko opiskelija saanut vähittäiskaupan osaamista ammattikorkeakouluopinnoissaan sekä oliko opiskelija tehnyt opintoihin kuuluvia töitä (opinnäytetyö, projektit, työharjoittelu) yritykselle. Mikäli opiskelija ei ole valmistunut, kartoitettiin hänen suunnitelmiaan tehdä koulutöitä yritykselle. Nämä kysymykset pohjautuvat siihen, että ammattikorkeakoulujen tulee järjestää opetusta, joka antaa opiskelijalle vahvan teoreettisen tiedon lisäksi ammatillista taitoa ja kokemusta.

Viides teema käsitteli työllistymistä polun avulla. Teemassa kysyttiin, oliko polku edesauttanut opiskelijaa työllistymään. Valmistuneilta kysyttiin, oliko opiskelija valmistumisen jälkeen työskennellyt Osuuskauppa Hämeenmaalla. Edellä mainituilta opiskelijoilta kysyttiin myös työtehtäviä ja yksikköä, jossa työskenteli valmistumisen jälkeen. Työllistymisestä kysyttiin perustuen Retail-tradenomipolku -esitteessä esitettyyn työskentelymahdollisuuteen Osuuskauppa Hämeenmaalla.

Kuudennessa teemassa kartoitettiin kokemuksia ja kehitysehdotuksia. Teemassa kysyttiin, kokiko opiskelija polun hyödylliseksi kokonaisuutena ja miten hän kehittäisi polkuopintoja. Polun lopettaneilta opiskelijoilta kysyttiin syitä, jotka johtivat polkuopintojen päättämiseen.



KUVIO 7. Teemat tutor-henkilöiden kysymyksille

Tutor-henkilöiden teemat jaettiin kahteen osaan ja ne ilmenevät kuviosta 7.

Ensimmäisessä teemassa kartoitettiin tutor-henkilöiden ohjeistuksen saamista ja yhteistyön sujuvuutta. Teemassa kysyttiin, oliko tutor-henkilö saanut tarpeeksi tietoa polun sisällöstä, esimerkiksi opiskelijan henkilökohtaisesta työkiertopolusta ja opiskelijan mahdollisuudesta tehdä opintoihin kuuluvia töitä yritykselle. Teemassa kartoitettiin myös tutor-henkilöiden mielipidettä yhteistyön sujuvuuteen polkuopiskelijoiden kanssa.

Toisessa teemassa kartoitettiin polun hyödyllisyyttä uusien työntekijöiden rekrytoinnissa ja polun kehittämistä. Teemassa kysyttiin, oliko tutor-henkilö palkannut polkuopiskelijoita esimerkiksi kesätöihin tai valmistumisen jälkeen. Tutor-henkilöiltä kysyttiin myös polun kehittämisehdotuksia yrityksen näkökulmasta ja kokeeko henkilö polun hyödylliseksi yritykselle kokonaisuutena.

Tutor-henkilöiden kysymyksillä haluttiin kartoittaa yritys yhteistyön tavoitteen toteutumista, joka on palvella sekä oppilaitosta että yritystä. Opiskelijoiden rekrytoinnista kysyttiin Retail-tradenomipolku -esitteessä luvattuun varmuuteen kesätyöpaikasta polun aikana perustuen.

4.3.2 Aineiston käsittely

Litterointi tarkoittaa aineistojen (ääni, kuva, liike) purkamista kirjalliseen muotoon, jolloin niitä voidaan käsitellä manuaalisesti tai ohjelmallisesti.

Haastatteluaineisto kirjoitetaan tekstimuotoiseksi tiedostoksi mahdollisimman sanatarkasti. (Kananen 2008, 80.)

Haastattelut äänitettiin, jotta kaikki aineisto saatiin talteen. Jokainen haastattelu litteroitiin omaan Word-tiedostoon. Litteroinnin jälkeen haastatteluaineistot ja sähköpostivastaukset kerättiin teemoittain omiin tiedostoihin, jotta vastauksia oli helpompi analysoida ja vertailla keskenään.

Haastateltaville lähetettiin sähköpostilla analysoitu teksti tarkistettavaksi mahdollisten virheiden välttämiseksi. Kaksi opiskelijaa halusivat vielä tarkentaa vastauksiaan tutkimustulosten tarkentamiseksi.

4.3.3 Tutkimuksen osallistujat

Kuten taulukosta 2 ilmenee, Retail-tradenomipolun opiskelijoita haastateltiin neljää ja neljä vastasi kyselyyn sähköpostitse. Opiskelijoista neljä on valmistuneita ja neljä opiskelee vielä. Tutor-henkilöt olivat Prisma Holman Palvelupäällikkö Mirja Bister ja Osuuskauppa Hämeenmaan Aluepäällikkö Ville Kivinen, joka toimii myös S-market Mukkulan Marketpäällikkönä.

TAULUKKO 2. Tutkimukseen osallistuneet

Tutkimukseen osallistuneet			
Opiskelijat	Yhteydenotto	Haastattelu	Valmistunut
Opiskelija A	19.2.2014	20.2.2014	
Opiskelija B	18.2.2014	25.2.2014	x
Opiskelija C	19.2.2014	3.3.2014	
Opiskelija D	20.2.2014	4.3.2014	x
Opiskelijat	Yhteydenotto	Sähköpostivastaus	Valmistunut
Opiskelija E	20.2.2014	9.3.2014	
Opiskelija F	20.2.2014	24.2.2014	x
Opiskelija G	26.2.2014	28.2.2014	x
Opiskelija H	20.2.2014	3.3.2014	
Tutor-henkilöt	Yhteydenotto	Haastattelu	
Mirja Bister	26.2.2014	3.3.2014	
Ville Kivinen	25.2.2014	6.3.2014	

4.4 Retail-tradenomiopiskelijoiden kokemuksia

4.4.1 Aiemman työkokemuksen kartoitus

Vastaajista viidellä oli työkokemusta Osuuskauppa Hämeenmaan palveluksessa ennen Retail-tradenomipolun aloittamista. Työkokemuksen pituus ja laatu vaihtelivat paljon. Opiskelija F oli työskennellyt yrityksen palveluksessa neljä päivää TET-jakson aikana vuonna 2003. Opiskelija B taas oli käynyt kaikki toisen asteen koulutuksen ja ammattikorkeakoulun harjoittelujaksot Osuuskauppa Hämeenmaalla ja työskentelee yrityksessä edelleen. Opiskelija D oli työskennellyt

neljänä kesänä S-marketissa. Opiskelija C kertoi työskennelleensä 2-3 vuotta S-marketeissa ennen polkuopintojen aloittamista. Opiskelija E kertoi työskennelleensä Osuuskauppa Hämeenmaalla market-puolella vajaa kolme vuotta.

Mähän oon käyny jokaikisen kauppiksenki harjottelun myös Hämeenmaalla ja alottanu jo silloin Hämeenmaalla. (Opiskelija B 2014)

Hämeenmaalla. Perusmarketduunia. Olinkohan mä jonku kaks-kolme vuotta ennen tota. Joo. (Opiskelija C 2014)

Mä oon ollu neljänä kesänä Hämeenmaalla ennen sitä. Joo pelkästää kesällä. (Opiskelija D 2014)

Vastaajilla oli työkokemusta myös muista yrityksistä. Opiskelija G kertoi työskennelleensä kuusi vuotta SOK:n palveluksessa hotelli- ja ravintola-alalla Sokos Hotel Ilveksessä Tampereella. Osuuskauppa Hämeenmaa on myös yksi SOK:n tytäryhtiöistä. Opiskelija F kertoi työskennelleensä siivoojana ISS:llä. Opiskelija A oli työskennellyt neljä vuotta K-ryhmällä. Opiskelija H oli työskennellyt kosmetologin tehtävissä sekä kahvilanmyyjänä ja esimiehenä. Opiskelija H oli tehnyt myös erilaisia promootio- ja edustustehtäviä.

Omasin kuuden vuoden työkokemuksen hotelli- ja ravintola-alalta SOK:n palveluksessa. Olin työskennellyt Sokos Hotel Ilveksessä Tampereella, ja toiminut mm. tarjoilijana, kerroshoitajana, aamiaiskeittiössä sekä palvelu- ja ravintolapäällikön sijaisena. Valtaosan tästä ajasta työskentelin Opteam Oy:n kautta, ja vain murto-osan ajasta Sokotel Oy:n palveluksessa. Tästä huolimatta voidaan sanoa, että kuuluin vakiokalustoon, ja tunsin SOK:n organisaationa kuin omat taskuni. (Opiskelija G 2014)

Joo, mä oon K-ryhmäl ollu neljä vuotta. Töissä, niinku sitä (polkua) ennen ja mul oli jatkuva sopimus eli mä olin kesät ihan täyspäiväsenä ja viikonloput sit niinku osa-aikasena. (Opiskelija A 2014)

Muissa yrityksissä olen toiminut muun muassa kosmetologina Apteekissa sekä Kicksissä (edellinen ammattini on kosmetologi), kahvilanmyyjänä ja esimiehenä sekä erilaisissa promootio/edustus tehtävissä. (Opiskelija H 2014)

4.4.2 Hakuprosessin sujuminen ja ohjeistus

Retail-tradenomiopiskelijoista suurin osa kertoi kuulleensa polusta infotilaisuudessa ja hakeneensa sen myötä mukaan polulle. Opiskelija G kertoi saaneensa polusta tiedon sähköpostilla ja Opiskelija F kertoi kaverinsa kertoneen hänelle polusta. Opiskelija E kertoi hakeneensa polulle, koska hän koki sen luontevaksi työskennellessään jo Osuuskauppa Hämeenmaalla.

Koululla pidettiin infotilaisuus retail-tradenomilinjasta ensimmäisenä vuonnani 2011, kiinnostuin välittömästi ja hain mukaan (Opiskelija H 2014)

Kaverin kannustamana, mahdollisen työpaikan vuoksi. (Opiskelija F 2014)

Ajattelin, että ei siitä mitään haittaakaan olisi, kun kuulin että kyseiselle polulle haettiin opiskelijoita. Luontevaa oli tietenkin hakea, koska työskentelin Hämeenmaalla opiskelujen ohessa. (Opiskelija E 2014)

Polulle hakeutumisen syitä kysyttäessä useissa haastatteluissa tuli myös puheeksi infotilaisuuden sisältö. Monet opiskelijat kokivat, että infotilaisuudessa kerrottiin lähinnä Osuuskauppa Hämeenmaasta ja itse Retail-tradenomipolusta puhuttiin vähän. Opiskelija A kertoi, että infossa kerrottiin ainoastaan Osuuskauppa Hämeenmaasta ja että infon jälkeen Retail-tradenomipolusta ei tiennyt yhtään enempää kuin ennen infoa. Opiskelija C kertoi, ettei hän hakutilanteessa ollut tietoinen siitä, mihin hän itseasiassa on hakemassa.

Mä voin siitä infotilaisuudestaki sanoo sen verran, että siin kerrottii Hämeenmaasta, mut siin ei kerrottu mitään täst polusta. Siin vaihees, ku sä aloit laittaa hakupapereit, ni sä olit vähän että joo, että mihinköhän mä oon hakemassa tässä. Info keskittyi ainoastaan Hämeenmaasta kertomiseen, ei retail-polkuun. Infon jälkeen polusta ei ollut sen enempää tietoa kuin ennen infoakaan. Se oli enemmänki sitä, et kerrottii et kuinka mont toimipistettä Hämeenmaal on. (Opiskelija A 2014)

Ja en mä oikee tienny sillon et mihin mä haen, mä vaan hain. Siel puhuttii just kaikkee et mitä niinku kuuluu Hämeenmaalle ja kuinka paljon on tiettyjä toimipisteitä ja tämmösii. Et se oli vähän semmost, semmost niinku et kerrottiin Hämeenmaasta. Et ei siin hirveesti kerrottu et mitä tää polku niinku pitää sisällään ja miten sitä voi toteuttaa ja tälle. (Opiskelija C 2014)

Opiskelijat A ja C kertoivat valintaprosessin olleen nopeatempoinen.

Kaikki meni tosi nopeesti ja oli sujuvaa. Kyllä, siitä pointsit et se kävi niinku kyllä tosi hyvin että et niinku et sanotaako et ensin oli tää info ja sit oli viikko hakuaikaa ja viikon pääst oli haastattelut ja sit viikon pääst tuli tieto et kuka oli valittu. (Opiskelija A 2014)

Opiskelijat D ja H taas mielsivät hakuprosessin olleen pitkä. Opiskelija B kertoi, että hänen hakiessa haastattelua ei ollut ja Opiskelija F ja E ilmoittivat, että eivät enää muista hakuprosessin kulkua.

Valintaprosessi oli erittäin pitkä. (Opiskelija H 2014)

Opiskelijat G ja H kertoivat polun valintaprosessin sisältäneen haastattelun lisäksi myös soveltuvuustestin. Opiskelija H kertoi myös käyneensä useassa haastattelussa polun alussa.

Koululla opettajat haastattelivat ensimmäisenä, kun siitä pääsi eteenpäin niin Hämeenmaan henkilöstöpäällikkö haastatteli ja minun täytyi tehdä psykologinen testi tietokoneohjelmalla. Sen jälkeen kun pääsin eteenpäin, he mieltivät mihin minut sijoitettaisiin - päätyivät Sokokseen ja kävin vielä Sokoksen tavaratalojohtajan haastattelussa, joka sijoitti minut harjoitteluun miesten osastolle - jonka jälkeen olin vielä miesten osaston myyntipäällikön haastattelussa. (Opiskelija H 2014)

En muista tarkalleen, mutta taisin täyttää alustavan lomakkeen, jonka jälkeen minut kutsuttiin haastatteluun. Haastattelussa keskusteltiin yleisesti ohjelmasta ja sen etenemisestä, ja haastattelun jälkeen sain sähköpostitse linkin soveltuvuustestiin. Testin teon jälkeen sain hyväksymisilmoituksen sähköpostiin. (Opiskelija G 2014)

Mielipiteet ohjeistuksen saamiseen koululta olivat hyvin samankaltaisia vastaajien kesken. Opiskelijat A, B, C, D, E, F sekä H mielsivät koululta saadun ohjeistuksen vähäiseksi. Opiskelija E koki kuitenkin, että oli mukavaa kun opettaja laittoi välillä sähköpostiviestiä ja tiedusteli kuulumisia ja työtilannetta.

Koulu olisi voinut perehtyä paremmin - tuntui ettei tilanne ollut aivan hallinnassa. Itse jouduin tekemään itsenäisesti paljon työtä harjoittelupaikkani eteen. (Opiskelija H 2014)

Mä kävin opettajanki kaa juttelemassa et miten mä voisin lähteä

liikkeelle ennen ku mä menin sinne toimipisteeseen, et miten mun kannattas toimia. Noo, se nyt on vähän niinku miten te itse haluatte. Noo ok. Mä oon ehkä kolme kertaa koulun aikana saanu sähköpostii opettajalta, et kartotetaa nyt et miten nää retail-polut on sujunu. Mut sellasii mitkä on lähetetty jokaiselle opiskelijalle. (Opiskelija A 2014)

Ei ole (ohjeistusta). Ohjeistus oli et kato se esite. Ole hyvä, katso siitä -tyyliin. Ja sitte mä en muista käviks mä opettajalta jossain vaihees kysymässä vähän et miten tää homma nyt sit niinku käytännös toimii, niin tota, se oli vähän sillee et ”niin no, en mä nyt oikeen tiää, et sun pitää sen sun tutorin kans keskustella”. Et jotenki tuntuu et se ei oo niin hirveesti sidoksissa sit oikeesti siihen opiskeluun itsessään. Et vähän hukas oon ollu kyllä. (Opiskelija C 2014)

Muutama opiskelija kertoi ohjeistuksen saannin olleen huonoa tai jopa todella huonoa. Opiskelija D kertoi, että Retail-tradenomipolkuopiskelijoille laitettiin sähköpostia yhteisestä tapahtumasta, mutta se ei koskaan toteutunut. Opiskelija A on ollut yhteydessä koulun yhteyshenkilöön asiasta, mutta ei ole saanut ohjeistusta.

No aika huonosti. En saanu oikeestaa mitää. Muutaman kerran tuli joku maili et nyt järkätää jotai tapahtumaa tai jotai retkeä jonneki paikkaa. Mut koskaan ei sitte pidetty. En käytännössä minkäänlaista ohjeistusta sen enempää saanu koululta. (Opiskelija D 2014)

Et mä oon ollu yhteyksis tästä polusta, et mä haluisin et tää ois niinku hyvä ja toimiva, niinku koululle. Mut ei. Oon kyl niinku siis tosi pettyny. Mun puolest sinne voi kirjottaa ihan alakanttiin. (Opiskelija A 2014)

Opiskelija G:n mielestä ohjeistus oli kattavaa siihen asti, kun hyväksyminen polulle oli varmaa ja tämän jälkeen yhteydenpito koulun osalta lakkasi. Hän oli myös esittänyt toiveen yhteistapaamisen siirtämiseksi, mutta ei koskaan saanut vastausta.

Koulun ohjeistus oli kattavaa niin kauan kunnes hyväksyminen oli varma. Hyväksymisilmoituksen jälkeen (syksy 2011) kaikki yhteydenpito lakkasi, ja seuraava polkua koskeva sähköposti tuli keväällä 2013, jossa ilmoitettiin polkulaisten yhteisestä tapaamisesta. Olin tuolloin vaihto-oppilaana ja pyysin

järjestämään uutta tapaamista kun palaan. En koskaan saanut vastausta pyyntööni. (Opiskelija G 2014)

4.4.3 Yhteistyö yrityksen kanssa

Ohjeistuksen saamisesta yrityksen osalta kysyttäessä monet opiskelijat vastasivat myös seuraavaan kysymykseen, joka käsittelee yhteistyötä tutor-henkilön kanssa.

Kolme opiskelijaa kertoivat olleensa tyytyväisiä työpaikalta saatuun ohjeistukseen.

Koin, että minut perehdytettiin työhön oikein hyvin, olin tosin itsekin aktiivinen. (Opiskelija F 2014)

Kaksi opiskelijaa kertoivat, että eivät saaneet polkuun liittyen ohjeistusta työpaikalta. Opiskelija E on sitä mieltä, että työpaikalla ei edes tiedetty hänen olevan Retail-tradenomipolulla mukana.

No tähän polkuun liittyen mä en saanu mun mielestä mitään. (Opiskelija D 2014)

Työpaikallani market-puolella kukaan ei luultavasti tiedä että olen kyseisellä polulla. Polun puitteissa en siis ole saanut minkäänlaista ohjeistusta työpaikallani. (Opiskelija E 2014)

Opiskelijat C ja H kertoivat yhteistyön sujuneen hyvin tutor-henkilön kanssa. Opiskelija G kertoo ensimmäisen tapaamisen tutor-henkilön kanssa sujuneen hyvin, mutta yhteistyö päättyi ensimmäisen tapaamisen jälkeen.

No se on kyl menny tosi hyvin. (Opiskelija C 2014)

Tapasin tutorini kerran lähes heti hyväksymisilmoituksen jälkeen. Hän esitti, että hakisin kesätöihin Hennalan S-marketin kassalle, mutta ilmoittaessani ottavani paikan ravintola Rossosta yhteydenpito lakkasi. En ole kuullut tutoristani tuon jälkeen. Tapaaminen sujui mukavasti, ja saimme hyvän keskustelun aikaiseksi. Ilmeisesti jotain meni kuitenkin pieleen. (Opiskelija G 2014)

Erään opiskelijan yhteistyö tutor-henkilön kanssa ei alkanut odotusten mukaisella tavalla. Hänen opiskelijatunnuksensa on tässä kohdassa korvattu X-kirjaimella anonyymisyyden säilyttämiseksi. Tutor-henkilö ei ollut paikalla silloin, kun opiskelija oli sopinut tapaamisen hänen kanssaan. Opiskelijalle selvisi paikan päällä, että tutor-henkilö oli lomalla ja opiskelijaa ei myöskään osattu odottaa toimipaikassa. Tapaaminen tutor-henkilön kanssa onnistui kuitenkin myöhemmin, mutta tällöinkin tutor-henkilöllä oli vain noin 15 minuuttia aikaa opiskelijalle. Tutor-henkilö oli tapaamisesta 20 minuuttia myöhässä.

No se oli ihan täys farssi se alku. Menin tapaamiseen, mutta heti selvisi, ettei tutor-henkilö ole paikalla, vaan lomalla. Hänen sijaisensa ei ollut minusta tietoinen, päinvastoin sanoi, että joku olisi tämän asian tiimoilta tulossa tapaamaan häntä ensi viikolla. Tapaamisen jälkeen hän kuitenkin soitti perääni ja kertoi, että oli itse vain sekoittanut päivät ja nimet, joten pilalle mennyt tapaaminen oli hänen syynsä. Hän pyysi minua ottamaan yhteyttä tutor-henkilöön hänen loman jälkeen. Tälläkin tapaamiskerralla tutor-henkilö oli myöhässä noin 20min, jonka jälkeen hänellä oli vartti aikaa jutella kanssani. (Opiskelija X 2014)

Opiskelija X otti lehtori Liisa Laihoon yhteyttä ja Laiho otti yhteyttä Osuuskauppa Hämeenmaan edustajaan Riikka Vormistoon. Koulun ja yrityksen taholta oltiin pahoillaan Opiskelija X:n kokemuksesta. Opiskelija X sai uuden tutor-henkilön, jonka kanssa yhteistyö on toiminut. Jatkotoimenpiteet vain eivät ole selvillä.

Syksyllä aloin käynnistellä retail-polkua uudelleen ja otin yhteyttä Liisa Laihoon, joka välitti viestini Riikka Vormistolle. He olivat hyvin pahoillaan, ettei polkuni ole oikein lähtenyt käyntiin ja ehdottivat minulle uutta tutoria. Mut sen mä sanon, että tän niinku tän jälkimmäisen tutorin kans on ollu hyvää yhteistyötä ja mä haluisin jatkaa. Mut en mä oo nyt joulun jälkee ollu sen kans missää yhteyksissä, ku en mä tiedä minkä asian tiimoilta mä ottaisin yhteyttä. (Opiskelija X 2014)

Neljä opiskelijaa kertoivat, että heille ei määritelty tutor-henkilöä. Tämä johtuu siitä, että he ovat aloittaneet polun silloin, kun tutor-käytäntöä ei vielä ollut.

Vain opiskelija H:lla oli ollut Retail-tradenomipolun aikana työnkiertoa.

Opiskelija C kertoi, että he ovat tutor-henkilön kanssa suunnitelleet mahdollista työnkiertoa.

Kyllä, mutta itse täytyy olla erittäin aktiivinen, jotta pääsee kunnolla tekemään erilaisia töitä. (Opiskelija H 2014)

Toi ehkä saattaa liittyä jotenki siihen, et me keskusteltii tutorin kanssa et mä oisin jossain vaihees vaihtanu toimipistettä jonneki muualle. Ja ne siel haastattelussa sano, ketä siel oli, että olis ehkä järkevää et jossain vaihees vaihtais. (Opiskelija C 2014)

Opiskelija C:lle esitettiin lisäkysymys liittyen työnkiertoon. Häneltä kysyttiin, että mieltääkö hän mahdollisen yksikön vaihdon liittyvän suoranaisesti polkuopintoihin, vai toteutuisiko se ilman polkuakin.

No toi on kyl aika vaikee kysymys, koska ehkä ammatillisen kehittymisen kannalta olis hyvä nähdä kaikkee muutaki. Mut kyl mä ehkä olisin pitkin hampain vaihtanu sitä toimipaikkaa ilman tätä polkuakin. Kun viihdyn nykyisessä toimipaikassani erittäin hyvin. Mut sit tän polun kannalta ymmärrän sen, et olis järkevää vaihtaa. (Opiskelija C 2014)

Kaikki muut opiskelijat kertoivat, että työnkiertoa ei ole ollut. Mahdollisuuden antaminen tähän tutor-henkilön osalta on myös ollut heikkoa.

Ei. Missään vaiheessa ei ollu mitään puhetta. Eli minulle ei siis suunniteltu minkäänlaista työnkiertoa tms, vaan jätettiin täysin oman onneni nojaan. (Opiskelija A 2014)

Olen ollut polun aikana vain yhdessä toimipisteessä, eikä siellä tapahtuva työnkierto liity polkuun. (Opiskelija E 2014)

4.4.4 Opintojen ja työelämän yhdistäminen

Yhtä vastaajaa lukuunottamatta kaikki opiskelijat kertoivat suorittaneensa Kaupan ketjuliiketoiminta -opintojakson ja saaneensa sen avulla vähittäiskaupan osaamista opinnoissaan. Edellä mainitussa kurssissa on tehtäviä ja projekteja, jotka suoritetaan vähittäiskaupan yrityksessä. Kokemukset Kaupan ketjuliiketoiminta -opintojaksosta olivat positiivisia.

Mä oon käyny sen kaupan ketjuliiketoiminnan kurssin. Ihan siis opettajan suosituksesta, et kannattaa käydä. Ja oli ihan hyödyllinen osittain. Et olihan se työläs, se on 10 opintopisteen kokonaisuus. Et se on niinku työläs, mut ihan antoisa. (Opiskelija A 2014)

Opiskelija G kertoi vähittäiskaupan osuutta opinnoissa tuoneen se, että usealla kurssilla oli vierailijaluennoitsijoita. Opiskelija C kertoi suorittavansa Keskon Kauppiasyrittäjyyspolku-opintoja. Hän on sitä mieltä, että näistä opinnoista ei suoranaisesti ole hyötyä Retail-tradenomipolun suorittamiseen.

Nyt mä käyn sitä Kauppiasyrittäjyyspolkua. Niitä verkko-opintoja. Se ei periaattees sit taas liity mitenkä toho Retail-juttuu. Ja kylhän sen periaattees vois vähä liittää siihen polkuun, mut sit toisaalta ku se on Keskon, ni siel vähä kuitenkin suurimmas osas tehtävis kaivetaa sitä Keskoa esille ja sanotaa et käy K-ryhmän toimipisteessä. (Opiskelija C 2014)

Opiskelija F kertoi, että ei ole saanut vähittäiskaupan osaamista ammattikorkeakouluopinnoistaan.

En ole saanut. (Opiskelija F 2014)

Yhtä vastaajaa lukuunottamatta kaikki polun suorittaneet opiskelijat kertoivat tehneensä opintoihin kuuluvia töitä Osuuskauppa Hämeenmaalle Retail-tradenomipolun aikana. Polkua vielä suorittavat opiskelijat kertoivat suunnitelmistaan tehdä projekteja yritykselle sekä jo toteutetuista projekteista.

Tässä osiossa opiskelijoiden tunnus on korvattu X-kirjaimella, jotta he pysyvät anonyminä kertoessaan projekteistaan, jotka voisivat erilaisuutensa vuoksi olla liitettävissä tiettyihin henkilöihin.

Opiskelijoiden tekemät projektit olivat hyvinkin erilaisia. Eräs opiskelija kertoi tehneensä parinsa kanssa hyvinvointisuunnitelman Osuuskauppa Hämeenmaalle ja eräs toinen opiskelija taas kertoi tekevänsä tällä hetkellä projektia työpaikallensa. Hän mieltää projektin hyvin opettavaiseksi. Yksi opiskelija kertoi

tehneensä opinnäytetyönsä Osuuskauppa Hämeenmaalle ja eräs opiskelija kertoi tehneensä korkeintaan satunnaisia oppimistehtäviä yritykselle.

Oon projektia tehny. Oon mieltäny sen tosi opettavaiseksi. Mä oon oppinu ihan valtavasti. (Opiskelija X 2014)

Tein opinnäytetyöni Osuuskauppa Hämeenmaalle. Tämän lisäksi joillakin kursseilla olen hyödyntänyt työkokemustani osuuskaupassa esimerkiksi case- tyyppisissä tehtävissä. Kaupan ketjuliiketoiminta- opintojaksolla seurasin marketpuolen esimestä ja tein heille kehittämistehtävän. (Opiskelija X 2014)

Opiskelijat kertoivat myös suorittaneensa ammattikorkeakoulututkintoon kuuluvia työharjoittelujaksoja Osuuskauppa Hämeenmaalla. Eräs opiskelija kertoi tehneensä opinnäytetyönsä yritykselle sekä suorittaneensa osan työharjoittelustaan Kivimaan ABC:llä. Työharjoittelun aikana toimipistettä oltiin avaamassa ja opiskelija toimi marketpäällikön avustajana. Eräs opiskelija kertoi suorittaneensa työharjoittelun Osuuskauppa Hämeenmaan pääkonttorilla Lahdessa. Yksi opiskelija kertoi saaneensa Ässätipendin suoritettuaan työharjoittelun Osuuskauppa Hämeenmaalla. Hän pohtii tällä hetkellä opinnäytetyön tekemistä yritykselle.

Työharjoittelun mä kävin kontorilla. Menin sinne kyllä omilla suhteilla. (Opiskelija X 2014)

Opparin tein joo. Työharjoittelun mä itseasiassa tein. Tai kolme kuukautta siitä. Tohon ku avattii Kivimaan ABC ni mä olin siinä. En mä nyt tiää et mikä mun virallinen titteli siellä oli mut tavallaa apulaismarketpäällikkö. Et seurasin mitä se päällikkö tekee siellä ja avustin sitä siellä. (Opiskelija X 2014)

Kaksi polkua vielä suorittavaa opiskelijaa kertoivat, että aikovat suorittaa työharjoittelunsa Osuuskauppa Hämeenmaalla. Toinen heistä aikoo mennä ensi kesäksi Osuuskauppa Hämeenmaan pääkonttorille työharjoitteluun ja toinen aikoo näillä näkymin suorittaa osan työharjoittelusta ensi kesänä tuuraamalla S-marketin apulaismarketpäällikköä tämän kesäloman aikana.

Tarkotus ainaki tehdä toi työharjottelu konttorilla ja sit myös opinnäytetyötä. Et kattoo miten se sit lähtee. Et en mä lähe sillee, et mä välttämättä haluisin sen (opinnäytetyön) tehdä Hämeenmaalle, mut jos siel nyt on joku sellai aihe. (Opiskelija X 2014)

Siit ollaan puhuttu, et mä tekisin meidän apulaismyymäläpäällikön kesäloman ens kesänä. (Opiskelija X 2014)

4.4.5 Työllistyminen polun avulla

Opiskelija F kertoi Retail-tradenomipolun auttaneen häntä työllistymään ja Opiskelija H oli sitä mieltä, että polun avulla saa hyviä kontakteja Osuuskauppa Hämeemaalle.

Polun kautta saa hyvin jalan oven väliin S-ryhmälle. (Opiskelija H 2014)

Opiskelija B, C ja E työskentelivät Osuuskauppa Hämeenmaalla jo ennen polun aloittamista. Opiskelija B kokee, että on päässyt haastavampiin tehtäviin oman osaamisensa avulla. Opiskelija D kokee myös, että on saanut omalla osaamisellaan työpaikkansa Osuuskauppa Hämeenmaalla sekä muissa yrityksissä, eivätkä polkuopinnot ole edesauttaneet työn saantia.

Ei. En mä oo mitenkää päässy eteenpäin polun avul, siis et ois päässy ylemmälle. Et kyl mä ton tuoteryhmävastaavuuden oon saanu sillä et oon vaan niinku tehny ja näyttäny et osaan ja et oon niinku kiinnostunu siit hommasta. (Opiskelija B 2014)

Mun mielestä mä oon omalla duunilla saanu ne aiemmat työpaikat missä mä oon niinku Hämeenmaallaki ollu. Et silloinki ku mä hain sitä ekaa kesätyöpaikkaa ni ei ollu millää lailla varmaa et mä sen saan. Et ei sekään ollu niinku millään lailla varmaa, et mä saan ees sitä työpaikkaa. Et ei se mun mielestä tähän polkuun millään lailla liittyny et mä sain ne paikat. (Opiskelija D 2014)

Opiskelija G kertoi hakeneensa Osuuskauppa Hämeenmaan pääkonttorille töihin useampaankin otteeseen. Häntä ei otettu edes palkattomaan harjoitteluun, mutta

paikkaa kaupan kassalta tarjottiin. Opiskelija A kertoi, että aikoo mainita suorittaneensa Retail-tradenomipolun mahdollisissa tulevaisissa työhakemuksissaan.

Ei juurikaan. Olen hakenut Hämeenmaan konttoreihin useampaankin otteeseen (myös palkattomaksi harjoittelijaksi) ja aina maininnut polun, mutta paikkaa en ole saanut. Kaupan kassalle olisin päässyt, mutta koska omaan jo kattavan työkokemuksen, en koe osaamistasoni vastaavan kyseistä työtä. (Opiskelija G 2014)

Ammattikorkeakoulusta valmistuneilta opiskelijoilta kysyttiin työskentelivätkö he Osuuskauppa Hämeenmaalla valmistumisensa jälkeen. Neljästä valmistuneesta opiskelijasta kaksi työskentelee edelleen Osuuskauppa Hämeenmaalla. Kummatkin työskentelevät market-toimialalla. Opiskelijoiden tunnuksien on korvattu alla olevissa sitaateissa X-kirjaimella anonyymiyden säilyttämiseksi.

Ensin mä olin S-market Mascotissa ja nyt Sykkeessä. (Opiskelija X 2014)

Työskentelin vuoteen 2012 asti pääosin S-Market Kiveriössä, mutta myös muissa S-Marketeissa työtilanteen mukaan. Vuodesta 2013 olen työskennellyt Holman Prismen päivittäistavaraosastolla (Opiskelija X 2014)

Kaksi valmistunutta opiskelijaa harmittelivat sitä, että Osuuskauppa Hämeenmaa ei tarjoa ammattikorkeakoulun suorittaneille myyjän tehtäviä haastavampaa työtä.

Jos tätä olisi kysytty pari vuotta sitten, niin vastaus olisi ollut kyllä. Enää en sano niin. Hämeenmaalla ja SOK:lla yleisesti on loistavat henkilökuntaedut ja hyvän työnantajan maine, mutta kaipaan enemmän vastuuta ja päätösvaltaa, ja tahdon erottua massasta. Hämeenmaan/SOK:n kaltainen suuri ketjuyritys ei pysty näihin tarpeisiin vastaamaan. (Opiskelija G 2014)

En. Se oli yks mun vaihtoehto, mut ei siel ollu tarjota muuta kun perusmyyjän työtä, niinku kassatyötä. Ei ollu tarjolla mitään haastavampaa, mitä vois niinku tradenomin papereilla tehdä. (Opiskelija D 2014)

Opiskelija C on suunnitellut, että voisi valmistumisen jälkeen hakeutua Osuuskauppa Hämeenmaan sisäiseen koulutukseen ja kouluttautua myymäläpäälliköksi.

Ajatuksena olis ehkä lähtee myymäläpäälliköksi, mut se et mihin miten ja koska ni se nyt on viel ihan avoinna. (Opiskelija C 2014)

4.4.6 Kokemukset polusta ja kehittäminen

Retail-tradenomipolun hyödyllisyydestä kysyttäessä mielipiteet olivat melko erilaisia. Opiskelijat F ja H kokivat Retail-tradenomipolun hyödylliseksi. Opiskelija F täsmensi, että hän koki polun hyödylliseksi työllistymisen kannalta, mutta ei opintojensa kannalta. Opiskelija G on sitä mieltä, että polku on varmasti hyödyllinen opiskelijoille, joilla ei ole aiempaa työkokemusta ja jotka mieltävät vähittäiskaupan alan omakseen.

Retail-tradenomipolku on varmasti hyödyllinen niille, jotka eivät omaa aiempaa työkokemusta ja joille Retail -ala on se oma juttu. (Opiskelija G 2014)

Opiskelija A kertoi, että hänen mielestä polku voi olla hyvin toteutettuna todella hyvä juttu. Hän harmittelee sitä, että on joutunut hylkäämään muita opintojen aikana tulleita mahdollisuuksia polun vuoksi. Opiskelija C pohti, että miten opiskelijat, jotka eivät ole työsuhteessa Osuuskauppa Hämeenmaalla, suorittavat polkua. Opiskelija D:n mielestä polussa ei ole yhtä selkeää kokonaisuutta, vaan polku on hajanainen toteutus. Hänen mielestään Osuuskauppa Hämeenmaa ei myöskään anna opiskelijan panostukselle vastinetta ja polkuopiskelijat ovat työnhakutilanteessa samassa asemassa kaikkien muiden hakijoiden kanssa.

Kyl mä niinku täst semmost termiä ku hiomaton timantti voisinkin käyttää, et parhaimmas tilaisuudes tää voi olla todella hyvä. Siit voi olla järkyttävä hyöty niin sulle kun sille yritykselle. Mutta, sit kun se on niinku näin auki tavallaan. Täs ku oon tätä kokemusta jakanu muille, ni ne on ollu sillee, et ”hyvä et mä en päässy siihen”. Sanotaako niin, et kaikki mittaa asiakaspalvelua sillä, et suosittelisitko kaverille. Ni mä sanoisin, et en suosittelis tätä polkua koska toteutus on ollut niin hankalaa. Tilaisuuksii tulee täs opiskelun aikana paljon muitakii, mitkä mä oon

joutunu hylkää tän takia. Ja tätä siis niinku hehkutetaa, et onneks olkoo sinut valittiin. Mut mulle tää on aiheuttanu niin paljon harmaita hiuksia. Et en saanu sitä kaikkee takas. (Opiskelija A 2014)

No kyl se varmaan olis hyödyllinen, et jos miettis, et pystys jotai kurssitöitä tekemään yhteistyössä Hämeenmaan kanssa. Sit mä oon miettiny et miten noi opiskelijat, jotka ei oo työsuhteessa Hämeenmaan kanssa, toteuttaa tota polkua. Sehän on käytännös mahdotonta. (Opiskelija C 2014)

En. Siis ei siin ollu mitään sellasta yhtä selkeätä kokonaisuutta. Se oli vähän sellasta niinku räppimistä. Ei niinkun annettu mitään selkeätä. Ei se ollu mikään polku, se oli sellanen pusikko missä mentiin. Ei ollu mun mielestä niinku mitään ohjeistusta mihinkään. Ja se oli mun mielest ihan sama, ku oisin normiopiskelija ja hakisit niinkun kuka tahansa muu töitä. Tosin ei saa siis missään nimessä liian helpollakaan päästä. En nyt oletakaan, et se polku on niin, et mä saan kaikki suoraan mutta kuitenkin luulis et siitä jotain hyötyä olis. Eikä se sais olla vaa niin, et opiskelija näkee vaivaa. Käy Hämeenmaan takia tiettyjä kursseja, sit se on vaa yks hailee heille tai eivät tavallaa välitä siitä, et miten opiskelija sitte työllistyy sen jälkeen. Niinku ainaki itelle jäi semmonen maku. (Opiskelija D 2014)

Kehitysehdotuksia Retail-tradenomipolun kehittämiseksi saatiin vastaajilta paljon. Ehdotuksia saatiin sekä koulun että Osuuskauppa Hämeenmaan toiminnan parantamiseksi.

Kehitystä toivotaan yhteistyön ja kommunikoinnin parantamiseen ja tehostamiseen koulun osalta. Koululta toivotaan myös parempaa ohjeistusta polun aloittamiseen sekä polun sujumisen seuraamista. Opiskelijat A ja D toivovat selkeää ohjeistusta polulle heti alusta alkaen. Opiskelija A ehdotti, että heti polkuopintojen alkaessa opiskelija, koulun edustaja ja tutor-henkilö tapaisivat ja suunnittelisivat yhdessä polun aloitusta ja kulkua.

Sit tohon kehittymisee, et ois vähän valvotumpaa ja ohjatumpaa se yhteistyö. No mä lähtisin kehittää ihan sillä, et ku sut valitaa, ni sinä, sun tuutori, sun opettaja ja se Vormisto, joka ohjaa koko projektia, istuis alas ja suunnittelis sen kulun et miten nyt toimitaa. Ku mä en tiedä miten pitää toimia ja tutor ei tiedä miten toimia. Ja sitte opettaja ei tiedä miten Hämeenmaalta meidän oletetaan toimivan. Ja Hämeenmaalta ei tiedä miten meidän koulun puolesta oletetaan toimivan. (Opiskelija A 2014)

Opiskelija D toivoi, että yhteiset tapaamiset, joista opettaja on ilmoittanut, toteutuisivat. Hän toivoi myös konkreettista tekemistä polulle. Opiskelija G:n mielestä koulun ja Osuuskauppa Hämeenmaan edustajien tulisi varmistaa, ettei opiskelija putoa pois polulta opintojen aikana. Myös hänen mielestään tapaamiset myös polun aikana olisivat hyödyllisiä ja motivoivia.

Mun mielest siin on niin paljon tehtävää vielä. Siis, ylipäättäsä selkee ohjeistus alusta alkaen, et mitä tää on. Oikeesti se, et tehää sit konkreettisesti jotain. Meilleki opettaja laitto mun mielestä kerran-kaks vuodessa, että voitais pitää tapaaminen. Mennää vaikka käymää Hämeenmaalla. Että se kysy niinku meiltä. Et mennään käymään siellä. Vai miten se oli. Mut sit aina tuli maili et olis tällanen ja sit se kysy että kuka haluis osallistua ja näin. Ja kyl mä mielestäni sille aina vastasin, et voin lähtee mukaan. Mielestäni kyllä vastasin aina. Mut tota, ei koskaan mitään tällasii ollu. (Opiskelija D 2014)

Opettajien ja Hämeenmaan edustajien tulisi varmistaa, ettei opiskelija putoa polusta pois kesken kaiken. Myös väli-informoinnit ja -tapaamiset olisivat todella hyödyllisiä ja motivoivia. Etenemistä ei saisi sysätä liiaksi opiskelijan ja tutorin niskaan. (Opiskelija G 2014)

Opiskelija G toivoisi, että Osuuskauppa Hämeenmaa tarjoaisi jatkossa haastavampia ja koulutusta vastaavia työtehtäviä valmistuneille opiskelijoille.

Toivoisin polun tulevaisuudessa avaavan ovia myös haastavempiin ja koulutusta paremmin vastaaviin tehtäviin, tradenomien paikka kun ei ole kaupan kassalla. (Opiskelija G 2014)

Opiskelija H tekisi polun suorittamisesta vielä intensiivisempää, sillä polku ei hänen mielestään erotu juurikaan tavallisesta opintolinjasta. Opiskelija E ehdotti, että Retail-tradenomiopiskelijoille perustettaisiin oma Reppu-sivusto, jonka avulla voisi kommunikoida paremmin.

Polulle olisi hyvä tehdä oma toteutus reppuun, jossa voisi tiedottaa mahdollisuuksista osuuskaupassa. Enemmän olisin kaivannut myös tapaamisia, jossa opiskelijat kertovat polun kokemuksistaan. (Opiskelija E 2014)

Tekisin siitä vielä intensiivisempää - loppujen lopuksi retail polku ei erottautunut tavallisestakaan linjasta juuri ollenkaan. Myös muut pystyivät valitsemaan samoja kursseja itselleen. Osa koko koulun oppilaista eivät edes tiedä mikä retail linja on. (Opiskelija H 2014)

Opiskelijat C, D ja E toivat esiin ehdotuksen, että koulutöitä voisi yhdistää enemmän polkuopintoihin. Opiskelija C toi esiin, että koulussa tehdään paljon projekteja, joista ei välttämättä opi paljoakaan. Hän toivoo, että nämä projektit voisi toteuttaa yhdessä Osuuskauppa Hämeenmaan kanssa ja näin syventää polkuopintoja.

Se, et pystys just niitä kurssitöitä tekemään jotenki itsenäisesti Hämeenmaan kanssa yhdessä. Ni se vois oikeesti olla ihan hyödyllinen. Mut just se, et miten sen saisi sen yrityksen ja koulun yhdistettyä, ni olis just ne tehtävät. Joo ja jos aattelee tät projektia mikä mul on (opiskelija tekee projektia työpaikallaan). Ni mä oon oppinu ihan valtavasti. Sit ku miettii, mä tein yhen toisen projektin tos syksyllä. Mitä mä opin siitä, en oppinu. Nii ku ei niis koulun projekteist välttämättä opi yhtään mitään. Mä oon sitä mieltä. (Opiskelija C 2014)

Opiskelija D ehdotti, että tutor-henkilö näkisi opiskelija kurssitarjonnan ja ehdottaisi sieltä kursseja, joista voisi olla opiskelijalle hyötyä yhteistyön syventämiseen. Opiskelija D tähdentää myös, että opiskelijan panostukseen tulisi saada vastinetta yrityksen puolelta. Opiskelija F ei osannut vastata kysymykseen, sillä hän sai polun avulla työpaikan, jonka hän oli polun avulla toivonutkin saavansa.

Voisko siin olla enemmänki viel jotain kurssitarjontaa. Tai vaikka joku tämmönen niinku Hämeenmaan puolesta, et ne näkis meiän kurssit ja kattois et mitkä olis heidän puolesta hyvä käydä. Ja sit jos opiskelija sitoutuu ni sit pitää tulla vastinetta myös Hämeenmaan puolesta, et sit pitää tarjota työpaikkaa tai tällasta. Silleen, et sä tiedät varmasti, et kun sä oot tällä polulla, ni annettas semmonen fiilis että sä voit päästä tästä jonnekin. Ni semmonen puuttu mun mielestä kokonaan. (Opiskelija D 2014)

Viimeiseen kysymykseen, jossa tiedusteltiin syitä polkuopintojen lopettamiseen, vastasi vain yksi henkilö, sillä kaikki muut olivat olleet polulla mukana opintojensa loppuun asti tai suorittavat polkua edelleen. Opiskelija G kertoi, että polun tarjoamat mahdollisuudet eivät vastanneet hänen toiveitaan ja ensimmäisessä haastattelussa oli luvattu asioita, jotka eivät koskaan toteutuneet. Polkuopintojen päättämiseen vaikutti myös polulla jatkaneiden opiskelutovereiden kokemukset työharjoittelun laadusta. Yksi syy polkuopintojen päättämiseen oli myös tieto siitä, että Osuuskauppa Hämeenmaa ei maksa palkkaa työharjoittelusta.

Ilmoitin syksyllä 2013 lopettavani polussa, sillä en ollut saanut vastausta sähköpostiin enkä myöhemmin lähettämäni varmistusviestiin. En myöskään ollut kuullut tutoristani tai muista polun ohjaajista kahteen vuoteen. Lisäksi olin kuullut polussa jatkaneiden työllistyneen harjoitteluajaksi kassoille ja osastotyöntekijöiksi 'kentälle', vaikka alkuhaastatteluissa oli lupailtu konttoritöitä esim. markkinoinnin ja henkilöstöhallinnan piiristä. Myös tieto siitä, että Hämeenmaan harjoittelut ovat palkattomia vaikutti asiaan. Voidaan sanoa, etteivät polku tai sen tarjoamat mahdollisuudet vastanneet toiveitani millään tapaa. Myöskään alkuhaastattelussa annetut lupaukset eivät täyttyneet missään vaiheessa. (Opiskelija G 2014)

4.5 Tutor-henkilöiden kokemuksia

4.5.1 Ohjeistuksen saaminen ja yhteistyö

Osuuskauppa Hämeenmaan Aluepäällikkönä ja S-market Mukkulan Marketpäällikkönä toimiva Ville Kivinen kertoi, että oli tutoroitavan opiskelijansa kanssa Retail-tradenomipolun alussa hieman hukassa siitä, kuinka pitäisi lähteä liikkeelle. Hän kertoo, että Osuuskauppa Hämeenmaan pääkonttorilta on kuitenkin saanut tarvittaessa lisätietoa. Hän tähdentää kuitenkin, että pääkonttorillakaan ei tuntunut olevan tarkkaa käsitystä siitä, kuinka polun pitäisi toimia. Kivisen tutoroitava opiskelija työskenteli S-market Mukkulassa jo ennen polkuopintojen aloittamista. Kivisen tutoroitava opiskelija on hänen ensimmäinen ja ainoa tutoroitava tällä hetkellä. Opiskelija ei ole valmistunut vielä ja hän suorittaa polkua edelleen.

Suorissa lainauksissa Ville Kivisen tutoroitavan opiskelijan nimi on korvattu X-kirjaimella.

No täytyy sanoa, että silloin kun lähettiin tän asian kans liikkeelle. Ja niinku X:n kanssa niin, kyl me X:n kans aika hukassa oltiin, et mistä tässä niinku oikeestaan on kyse. Et tota, kysymällä, tottakai. Kyl ne niinku konttorilta, meidän HR-osasto, sitte on kertonu ja neuvonu. Mut ehkä heilläkään ei oo tuntunu olevan ihan tarkkaa käsitystä siitä, että minkälaisia polkuja me nyt sitten näitten opiskelijoitten kanssa rakennettais. (Kivinen 2014)

Prisma Holmassa Palvelupäällikkönä työskentelevä Mirja Bister kertoo, että hänellä oli pohjatietoa polusta jo etukäteen. Hän kertoo myös kommunikoineensa polun tiimoilta muiden esimiesten kanssa ja saaneensa tietoa Osuuskauppa Hämeenmaan pääkonttorin henkilöstöosastolta. Bisterin tutoroitava opiskelija ei ole ollut työsuhteessa Osuuskauppa Hämeenmaalla ennen polkua eikä ollut haastatteluhetkelläkään. Bisterin tutoroitava opiskelija on hänen ensimmäinen ja ainoa tutoroitava tällä hetkellä. Opiskelija ei ole valmistunut vielä ja hän suorittaa polkua edelleen.

Siis joo oon saanu. Siis joo Vormiston Riikalta oon saanu tietoo ihan riittävästi. Ja siis täshän on taustalla se et mä olin ite niinku Henkilöstöassistenttina puol vuotta konttorilla et mul on niinku ehkä normaalia enemmän pohjatietoo tälle niinku vaikken oo ennen tehny sitä. Mut siis oon kommunikoinu esimiesten kaa täst asiast. (Bister 2014)

Kivinen kertoi olevansa tietoinen henkilökohtaisen työnkiertopolun määrittelemisestä. Bister ei ollut tietoinen asiasta. Kivinen on keskustellut opiskelijan kanssa henkilökohtaisen työnkiertopolun määrittelemisestä.

Siitähän kuitenkin pitää lähtee, et mihin suuntaan häntä niinku kehittää ja mikä häntä kiinnostaa. Ja sitte pyrkii löytämään polkuja sitä kohti. X:n kans meil on niinku selkeät kuviot siitä ja se hänen työharjoittelukuvionsa. Niinku siinä mielessä. Enemmän oon vähän haastanu häntä siinä, että mitä koulussa vaaditaan ja minkälainen sen työharjoittelun pitää olla ja mitä siltä odotetaan. Kun koen ainakin sit ihan pelkästään, et hän tekee vaan sitä meidän perusarkea ja tekemistä tuolla, niin ei, ei ihan riitä kouluun sitten. (Kivinen 2014)

Kumpikin tutor-henkilö oli tietoinen opiskelijan mahdollisuudesta tehdä opintoihin kuuluvia projekteja ja molempien tutoroitavat opiskelijat olivat tehneet koulun Kaupan ketjuliiketoiminta -kurssiin liittyviä tehtäviä yrityksessä. Kivisen tutoroitava opiskelija on myös tehnyt toistakin kouluprojektia yrityksessä.

Sekä Kivinen ja Bister olivat sitä mieltä, että yhteistyö opiskelijan kanssa on sujunut hyvin. Bister kertoi opiskelijan yritykselle tekemän tutkimuksen olleen mielenkiintoinen ja hyvä.

Joo kyllä meillä homma pyörii hyvin. Ei voi valittaa. (Kivinen 2014)

Mun mielest ihan ok, et nyt on ollu vähän hiljaseempaa, mut et hän on ollu tääl mun kanssa töissäkii muutamii päiviä. Et ollaa kateltu juttuja yhdessä. Siis oli ne aika mielenkiintosii, kun hän on tehny vasta yhen mulle sellasen tutkimuksen. Et oli itseasias aika mielenkiintonen ja hyvä juttu. Mut, että ei nyt vielä kokemusta siitäkää sen enempää. (Bister 2014)

4.5.2 Polun hyödyllisyys rekrytoinnissa ja polun kehittäminen

Ville Kivisen tutoroitava opiskelija on työskennellyt koko Retail-tradenomipolun ajan S-market Mukkulassa ja työskentelee edelleen. Kivisen mielestä polku on hyödyllinen rekrytoidessa, mikäli opiskelija on motivoitunut. Mirja Bisterin mielestä Retail-tradenomipolku ei välttämättä ole hyödyllinen rekrytoidessa työntekijöitä, mikäli opiskelija haluaa koulutustaan vastaavaa, haastavaa työtä. Bisterin mukaan esimerkiksi hänen työtehtäviensä käyttötavarapuolella sijaistamiseen vaadittaisiin pitkä perehdytysjakso ja polku ei itsessään anna mahdollisuutta tähän.

Ei välttämättä. Ei. No ensinnäki siin on se pointti, et hänhän, joka mulla on tutoroitavana opiskelee niinku esimiestyötä ja johtajuutta. Ni sit tavallaan, kun hän haluaa tutustuu mun työhön, eikä hän tee tuol myymälässä töitä. Aatellaa nyt, et hän tulis tänne meille töihin, ni hänen täytys ensin konkreettisesti olla tuolla osastolla töissä ja sit se, et jos kt-kauppaan meinaa päästä mukaan, ni se vaatii vähintää vuoden jakson siel työskennellä, et sä niinku saat kiinni siitä et mitä se koko touhu on. Ja siis vuoski on viel aika lyhyt jakso, et se vaatii niinku aika pitkän ja intensiivisen harjottelujakson sit kyllä meillä jos aatellaa et tohon käyttötavaraa hypättäis yhtäkkiä mukaa. Et siihen ei riitä muutamat viikot. (Bister 2014)

Bisterille esitettiin lisäkysymys voisiko polkuopiskelijoita työllistää vähemmän haastaviin tehtäviin. Päivittäistavarapuolelle voisi hänen mielestään rekrytoida polkuopiskelijoita.

Joo kyllä et esimerkiksi pt:llähän on paljon helpompi mennä. Et niinku kodinosasto on ehkä semmonen. Mut sit heti ku mennää pukeutumisee, sporttiin, vaatteisiin ni se jo luo sinne semmosen tilan että se ei vaan onnistu et se vaatii sit niitä. Perehdytystä, et sinne ei vaan voi kukaan tulla kesätöihin. (Bister 2014)

Ville Kivisen sekä Mirja Bisterin tutoroitavat opiskelijat eivät ole vielä valmistuneet. Kivisen tutoroitava opiskelija työskentelee Osuuskauppa Hämeenmaalla opintojen ohessa ja Bisterin opiskelija ei. Kummankin tutor-henkilön Retail-tradenomipiskelijat aikovat suorittaa opintoihin kuuluvan työharjoittelun Osuuskauppa Hämeenmaalla ja mahdollisuus tähän on järjestynyt polun avulla. Ville Kivisen tutoroitava opiskelija suorittaa harjoittelun todennäköisesti apulaismarketpäällikön tehtävissä ja Mirja Bisterin tutoroitava pääkonttorilla.

Mirja Bister toi esiin kehitysehdotuksissa, että opiskelijoiden tutustumisjaksot Osuuskauppa Hämeenmaalla olisivat pidempiä ja tätä myötä tehostaisivat oppimista.

No just tää, et kyl se pitää lähtee siit näkökannasta, et tää on kauppa ja sit, et sitä mitä siel niinku myyjän työssä tehdään ja sit sitä kautta sitä lähetään niinku kehittämään. Eli voi siis tietenki tutustu esimiestyöhön mut se ei oo niinku se, tai et pitäis ottaa niinku laajempi katsaus siihen. Se, et sitä harjottelujaksoo vois keskittää niinku tehokkaammin. Niinku et ois pidempi jakso ja yks paikka mis ollaan, et sit siit sais niinku ees jotain irti. (Bister 2014)

Ville Kivinen toivoisi, että yhteydenpito Retail-tradenomipolun tiimoilta olisi vilkkaampaa ja asioista tiedotettaisiin enemmän. Kivisen mielestä olisi myös tärkeää ottaa huomioon se, mihin toimipisteisiin opiskelijat asetetaan. Hänen mukaansa sekä opiskelijoiden että tutor-henkilöiden tulisi olla motivoituneita polun osalta.

Ne tulee aluepäällikönkin näkökulmasta vähän puskista et ahaa, nyt sitte HR-osastolta lähestytty, et on luvattu tällasia ja tällasia harjoittelupaikkoja tämmösille ja tämmösille ihmisille, et otatteko tänne. Et ehkä sellasta, et oltas vähän paremmin tietosia missä kaikki on menossa ja sit me voitais niinku jakaa vähän paremmin niit ihmisiä sinne. Et ku tiedetään ketkä on niinku. Ku siin on tieteenki kaks puolta aina, et niitten jotka tulee pitäis olla omalta osaltaan motivoituneta tähän tekemiseen mut toisaalta sit sen tuutorin pitäis myös sit sitoutua siihen tekemiseen et siit niinku hommasta syntyy jotain. Ja löytää sellasia paikkoja sitten niille ihmisille. Että sieltä sitte, hekin saa siitä polusta jotain irti. Et ehkä sellasta vähän laajempaa keskustelua näistä niinku toivosin välillä. (Kivinen 2014)

Kivinen toi esiin myös, että opiskelijoita voisi sijoittaa eri toimialoille market-alan lisäksi. Hänen mielestään opiskelijoille tekisi hyvää nähdä muitakin toimialoja, vaikka palaisivatkin myöhemmin takaisin market-alalle.

Kun me rekrytoidaan näitä retail-tradenomiopiskelijoita, niin ettei me tehtäis sitä ehkä pelkästään yhdelle toimialalle myöskään. Mä voisin kuvitella, että ku meillä on tutorit tietyltä toimialalta ja opiskelija sinne menee, niin eli hän hyvinkin pitkälti tekee sit siellä niitä asioita. Et nythän niinku jos aattelee sitä opiskelijan kehittymispolkua, niin X:n polkua, aattelin ni kyllä hänelle hyvää tekis nähä ihan muuta toimialaa myöskin. (Kivinen 2014)

Kiviselle esitettiin lisäkysymys mitä toiset toimialat voisivat olla. Hän mainitsi esimerkiksi liikennemyymälä ABC:n tai tavaratalo Sokoksen. Tämä avartaisi hänen mukaansa opiskelijan näkökulmia siitä, että asioita voidaan tehdä saman organisaation sisällä myös eri tavalla. Hänen mielestään monialaisen organisaation sisäiset vaihdot olisi myös helpompia toteuttaa, mutta sen toteuttamiseen tarvittaisiin panostusta myös pääkonttorilta henkilöstöosastolta.

No mennä vaik ABC:lle tai Sokokselle. Nähä niinku et asiat tehää muullaki tavalla kuin se et mihin me on market-toimialalla totuttu. Se avartaa myöskin, et vaik niinku jos X, sitten haluaisikin ja palaisikin market-toimialalle ja vaikka esimiestehtäviin tähtäis, niin se ei koskaan mee hukkaan se et sä näät mitä siellä toisellakin puolella tapahtuu. Niin ehkä semmoseen me voitais ehkä sit taas meidän HR-tiiminki kautta tavalla tai toisella niinku sitä asiaa edistää. Et meillä ne siirrot ois helpompia tehdä täs talon sisällä myös. (Kivinen 2014)

Mirja Bister ei koe Retail-tradenomipolkua kovin hyödylliseksi. Tähän vaikuttaa osittain ajoitus, sillä esimerkiksi koulun harjoittelujaksot ja kurssitehtävät ovat usein kiireiseen aikaan. Tähän asiaan Bister toivoisi ymmärrystä myös koulun osalta.

No en mä sitä sillee.. Et siin ei oo tavallaa, ei se tuo mulle niin paljoo lisäpontta tänne työhön et mä niinku rupeisin niitä haalimaan itselleni. Ja sit siin on kumminki se niinku, et kun aatellaa, kun koulust tullaan meille, ni silloin monestihan meil on suurin paine täällä. Tavallaan, et niitten työharjoittelujen ja tehtävien konffaaminen yrityksen kaa pitäs kattoo viel tarkemmin. Et jos meil on jouluhässäkkä täällä, ni se on sitte aika vaikee yrittää keskittyä sit vielä, et sun pitää joku niinsanotusti ylimääräinen ottaa huomioon ja rupee hänen kans käymään. Mut tietysti koska mä oon lupautunu siihen ni mun pitää, mut et se niinku koulun ymmärrys siihen et mitä tääl tapahtuu. Ja sit taas kesä kun kaikki on sit lomalla ni seki on sit taas huono aika työharjoittelulle siis sen puitteissa että sit ne osaaajtki on lomalla ja sitten niit on vähemmän täällä. (Bister 2014)

Ville Kivinen pitää polkua hyödyllisenä, mutta painottaa opiskelijan ja tutor-henkilön motivaation osuutta asiassa. Hänen mielestään polku on hyvä kanava saada nuoria, innokkaita ja potentiaalisia ihmisiä alalle.

On. Siis ehdottoman hyödyllinen. Mut täs täytyy tietysti muistaa se, että silloinhan nää on hyödyllisiä, kun myös se tuutoroitava opiskelija on oikeesti motivoitunut ja sitoutunu siihen työn tekemiseen. Et sitä kauttahan se tulee. Et esimerkiksi X:n tapauksessa meidän on hirveen helppo ollu toimia, kun X:lla on selkeä halu itsellä oppia ja kehittyä. Hän on itse aktiivinen siin asiassa. Et omassa roolissa mä koen, et me voidaan varata tiettyjä tuutorointiaikoja tai jotain tämmösiä. Et se pysyy mielessä se asia koko ajan. Mut kyl se on paljon kiinni siitä opiskelijan omasta aktiivisuudesta sitä tuutoriakin kohtaan. Et hän niinku koko ajan pitää ittestään ääntä, et hei mä haluaisin nyt oppia ja tietää tost enemmän ja sitte hänet on helpompi napata myös mukaan näihin asioihin. Et sitä kautta, sitä kautta. Mut et niinkun, kyl tää on erittäin hyvä kanava, niinku nuoria, innokkaita, potentiaalisia ihmisiä rekrytoida alalle. Ja niinku viedä eteenpäin. Että koen siinä mielessä nää tosi hyvänä. (Kivinen 2014)

4.6 Reliabiliteetti, validiteetti ja objektiivisuus

Kvantitatiivisessa tutkimuksessa validiteetti- ja reliabiliteettikysymykset ovat helpommin käsiteltävissä, sillä mahdollisiin luotettavuusuhkiin voidaan varautua jo etukäteen suunnittelemalla tutkimusasetelma mahdollisimman sopivaksi. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa ennakointia voidaan tehdä jonkin verran, mutta tutkimusprosessin ei-lineaarisuus ennakoimattomuuksineen tekee sen hankalaksi. Laadullisessa tutkimuksessa luotettavuus joudutaan varmistamaan tutkimusprosessin aikana tehdyillä oikeilla valinnoilla. (Kananen 2008, 123.)

Reliabiliteetti voidaan ymmärtää laadullisessa tutkimuksessa tulkinnan samankaltaisuutena tulkitsijasta toiseen. Kyseessä on eräänlainen tulkinnan ristiriidattomuus. (Kananen 2008, 124.) Retail-tradenomipolkututkimuksen reliabiliteettia vahvistaa se, että tutkija ei itse ole ollut kyseisellä polulla mukana ja on tutustunut polkuun vain teoreettisen, painetun materiaalin kautta. Tutkijalla ei siis ollut ennakkokäsityksiä, jotka olisivat voineet aiheuttaa haastattelujen johdattelun tiettyyn suuntaan. Tulokset olisivat suurella todennäköisyydellä samankaltaisia, vaikka tutkija olisi ollut joku toinen henkilö.

Validiteetti tarkoittaa sitä, että tutkitaan oikeita asioita eli sitä, mitä pitääkin tutkia. Validiteetti voidaan jakaa kahteen osaan: ulkoiseen ja sisäiseen. Ulkoinen validiteetti tarkoittaa tulosten siirrettävyyttä muihin vastaaviin tilanteisiin eli yleistettävyytenä. Sisäinen validiteetti tarkoittaa tulkinnan ja käsitteiden virheettömyyttä. (Kananen 2008, 123.) Retail-tradenomipolkututkimuksen validiteettia vahvistaa se, että aihe rajattiin tarkasti ja teemat sekä kysymykset suunniteltiin niin, että ne asettuvat rajausten sisään. Haastatteluissa edettiin teemojen mukaisesti, joten aihealueen rajausta on säilynyt tältäkin osin.

Kvalitatiivisessa tutkimuksessa ei tehdä yleistyksiä. Vastausten samankaltaisuus kuitenkin lisää validiteettia, joten tältä osin tutkimusta voisi hyödyntää yleisellä tasolla ilmiötä tarkasteltaessa. Sähköpostilla saadut vastaukset olivat hyvin samansisältöisiä haastatteluissa saatujen vastausten kanssa, vaikka luonnollisesti haastatteluissa saadut vastaukset ovat laajempia ja kattavampia.

Sähköpostivastaukset tukevat myös osaltaan haastatteluvastauksia hyvin.

Validiteettia tukee myös se, että tutkimuskysymykseen saatiin melko selkeä vastaus.

Objektiivisuus tarkoittaa tulosten aitoutta, eli ne ovat lähtöisin tutkittavilta, eivätkä tutkijan omien mielipiteiden tai asenteiden saastuttamia. (Kananen 2008, 56). Retail-tradenomipolkututkimuksen objektiivisuutta vahvistaa se, että haastattelut etenivät etukäteen suunnitellun kysymysrungon mukaisesti teemoittain jokaisessa haastattelussa. Kaikki aineisto on käsitelty tarkasti. Kaikki haastattelumateriaali litteroitiin mahdollisimman sanatarkasti, jotta aineiston tulkittavuus ei muuttuisi haastatteluhetkestä analysointiin. Litteroinnin perusteella tehty analysoitu aineisto hyväksyttiin vielä haastateltavilla ja kaksi haastateltavaa halusivat tarkentaa vastauksiaan. Heidän tarkennustoiveensa huomioitiin. Tutkijalla ei ollut etukäteen ennakkokäsityksiä tai mielipiteitä Retail-tradenomipolusta. Haastatteluiden kulkua ei johdateltu tiettyyn suuntaan, vaan mielipiteet ovat aidosti haastateltavien omia.

4.7 Johtopäätökset

4.7.1 Opiskelijoiden tutkimustulosten yhteenveto

Taulukossa 3 on nidottu Retail-tradenomipolkuopiskelijoiden vastaukset numeraalisesti yhteen. Kaikkiin taulukossa oleviin kysymyksiin eivät vastanneet kaikki tutkimukseen osallistujat. Epäselvät vastaukset, joiden kanta ei ollut täysin selvä tai niitä oli hankala tulkita selkeäksi "kyllä" tai "ei" -vastaukseksi, jätettiin taulukosta pois.

TAULUKKO 3. Yhteenveto opiskelijoiden vastauksista

Yhteenveto opiskelijoiden vastauksista	Kyllä	Ei	Vastaajia yht.
Aiempi työkokemus Osuuskauppa Hämeenmaalla	5	3	8
Hakuprosessin mieltäminen nopeaksi	2	2	4
Koululta saatu ohjeistus on ollut riittävää	0	8	8
Yhteistyö yrityksen kanssa on ollut toimivaa	3	5	8
Opiskelija on suorittanut työnkiertoa	1	7	8
Vähittäiskaupan osaamisen saaminen koulussa	7	1	8
Opintoihin kuuluvien töiden tekeminen yritykselle	7	1	8
Polku on auttanut työllistymään	2	5	7
Työskentely yrityksessä valmistumisen jälkeen	2	2	4
Polku on hyödyllinen kokonaisuutena	2	6	8

Tutkimustulosten perusteella yli puolella Retail-tradenomipolulle hakeutuneista ja hyväksytyistä opiskelijoista on aiempaa työkokemusta Osuuskauppa Hämeenmaalla.

Vastausten perusteella hakuprosessin mielsi nopeaksi kaksi vastaajaa ja myös kaksi vastaajaa mainitsi hakuprosessin olleen pitkä. Neljän tutkimukseen osallistuneen opiskelijan vastaukset eivät selkeästi puoltaneet hakuprosessin nopeutta tai hitautta, joten taulukossa otettiin huomioon vain selkeät vastaukset.

Kaikki tutkimukseen osallistuneet opiskelijat mieltävät koululta saadun ohjeistuksen olevan riittämätöntä. Osa heistä mielsi koululta saadun ohjeistuksen huonoksi tai jopa todella huonoksi.

Yhteistyö yrityksen ja tutor-henkilön kanssa oli suurimman osan mielestä toimimatonta ja työnkiertoa ei ollut saanut kuin yksi vastaaja kahdeksasta.

Vähittäiskaupan osaamista opinnoissaan koki saaneensa suurin osa, eli seitsemän vastaajaa kahdeksasta. Nämä kaikki seitsemän vastaajaa kertoivat suorittaneensa Kaupan ketjuliiketoiminnan -opintokokonaisuuden ja mielipiteet tästä opintokokonaisuudesta olivat positiivisia.

Yhtä vastaajaa lukuunottamatta kaikki opiskelijat kertoivat tehneensä tai aikovansa tehdä kouluun liittyviä töitä Osuuskauppa Hämeenmaalle. Näitä töitä ovat esimerkiksi opinnäytetyö, työharjoittelu ja projektit.

Suurin osa vastaajista oli sitä mieltä, että polku ei ole edesauttanut työllistymään. Yhden vastaajan vastaus jätettiin taulukosta pois, sillä vastaus ei ollut selkeästi kyllä tai ei. Vastauksessa sanottiin, että polun kautta saa jalan hyvin oven väliin, mutta vastaaja ei kertonut polku edesauttanut hänen omaa työllistymistään. Tutkimukseen osallistuneista valmistuneista opiskelijoista puolet työskentelee Osuuskauppa Hämeenmaalla ja puolet eivät. Osa yrityksessä työskentelevistä opiskelijoista kertoi, että ovat saaneet työpaikkansa omalla osaamisellaan. Polusta ei siis ole ollut heille hyötyä työllistymisessä.

Tutkimukseen osallistuneista opiskelijoista suurin osa ei koe Retail-tradenomipolkua hyödylliseksi kokonaisuutena. Monen opiskelijan mielestä polku

voisi olla hyödyllinen, mikäli toteutus olisi toimivampi ja opiskelijoille luvutut asiat toteutuisivat.

4.7.2 Tutor-henkilöiden tutkimustulosten yhteenveto

Taulukossa 4 on nidottu numeraalisesti yhteen tutor-henkilöiden vastaukset.

TAULUKKO 4. Yhteenveto tutor-henkilöiden vastauksista

Yhteenveto tutor-henkilöiden vastauksista	Kyllä	Ei	Vastaajia yht.
Alkuohjeistuksen saaminen on ollut riittävää	1	1	2
Ohjeistusta on saanut tarvittaessa	2	0	2
Tietoisuus opiskelijan työnkiertopolun määrittelemisestä	1	1	2
Tietoisuus opiskelijan mahdollisuudesta tehdä projekteja	2	0	2
Polun hyödyllisyys rekrytoinnissa	1	1	2
Opiskelijoiden työllistäminen polun aikana	1	1	2

Toinen tutor-henkilöistä oli tietoinen Retail-tradenomipolun sisällöstä jo etukäteen, mutta toinen kertoi olleensa tutoroitavan opiskelijan kanssa hieman hukassa polkua aloitettaessa. Kumpikin tutor-henkilö kertoi kuitenkin, että lisätietoa on saanut tarvittaessa pääkonttorilta.

Tutor-henkilöistä toinen tiesi työnkiertopolusta, joka opiskelijoille on tarkoitus polun aikana hahmotella ja toteuttaa. Toinen tutor-henkilö ei ollut tästä tietoinen. Kumpikin tutor-henkilö oli tietoinen opiskelijan mahdollisuudesta tehdä opintoihin kuuluvia töitä yritykselle.

Tutor-henkilöt olivat eri mieltä siitä, onko polku hyödyllinen uusia työntekijöitä rekrytoidessa. Toisen tutor-henkilön mielestä polku on ehdottoman hyödyllinen tähän ja toisen tutor-henkilön mielestä polku ei edesauta opiskelijaa pääsemään koulutusta vastaaviin työtehtäviin. Tämä mielipide johtuu siitä, että polkuyhteistyö ei ole kovin tiivistä.

Toisen tutor-henkilön Retail-tradenomipolkuopiskelija työskentelee yrityksessä opintojensa ohella ja toisen tutor-henkilön opiskelija ei.

4.7.3 Kehitysehdotukset

Tutkimustuloksista ilmenee useita epäkohtia, joihin voisi tehdä parannuksia. Erityisesti Retail-tradenomiopiskelijoita haastateltaessa tuli esille paljon kehitettävää. Tässä osiossa mainitut kehitysehdotukset eivät kaikki välttämättä toimisi yhdessä, vaan kehitysehdotukset on laadittu niin, että niistä voi valita sopivalta tuntuvia ehdotuksia käytäntöön.

Retail-tradenomipolun infotilaisuudessa voisi kertoa enemmän itse polusta ja sen sisällöstä. Monet opiskelijat olivat sitä mieltä, että infotilaisuus sisälsi suurimmaksi osaksi tietoa Osuuskauppa Hämeenmaasta ja itse polusta kertominen jäi vähemmälle. Infotilaisuudessa voisi olla polun suorittanut opiskelija kertomassa omasta polustaan ja kokemuksistaan, jotta info olisi mahdollisimman käytännönläheinen ja avaisi opiskelijoille tarkemmin sen, mitä polku voi olla.

Retail-tradenomipolulle tulisi suunnitella konkreettiset toimintaohjeet sekä opiskelijoille että tutor-henkilöille, jotta polun aloittaminen olisi mutkattomampaa. Retail-tradenomipolulle hyväksytyille opiskelijoille voisi pitää vielä yhteisen infotilaisuuden, niin sanotun Retail Get Together -tilaisuuden. Tilaisuudessa olisi mukana Lahden ammattikorkeakoulun Liiketalouden alan edustaja, Osuuskauppa Hämeenmaan edustaja, joka vastaa Retail-tradenomipolkuyhteistyöstä yrityksen osalta, ja tutor-henkilöt. Tässä tilaisuudessa voitaisiin keskustella yhdessä työnkiertopolusta sekä sopia konkreettinen aikataulu.

Tutor-henkilöiden tulisi olla eri toimialoilta, jotta työnkierto saataisiin monipuoliseksi. Osuuskauppa Hämeenmaan Aluepäällikkö Ville Kivinen kertoi tutkimushaastattelussa, että monialainen työnkierto olisi mahdollista ja melko helppoa toteuttaa sisäisten siirtojen avulla.

Toimialat voisivat olla kuviossa 8 kuvatulla tavalla market-toimialan lisäksi liikennemyymälä- ja polttonestetoimiala (esimerkiksi ABC-liikennemyymälä), tavaratalotoimiala (esimerkiksi Sokos), rautakauppatoimiala (esimerkiksi Kodin Terra) ja hallinto (esimerkiksi Osuuskauppa Hämeenmaan pääkonttori). Käytännössä siis opiskelijat kiertäisivät näillä toimialoilla, joista tutor-henkilöt ovat ja tutor-henkilö olisi uudessa toimipaikassa sama henkilö, joka osallistui

myös ensimmäiseen yhteiseen Retail Get Together -tapaamiseen. Opiskelijoita tulisi valita polulle saman verran kuin tutor-henkilöitä ja opiskelijat kiertäisivät toimialoja eri toimipisteissä vuorotellen.



KUVIO 8. Työnkiertopolku

Opiskelijan suuntautuminen voitaisiin myös ottaa huomioon henkilökohtaisessa työnkiertopolussa. Esimerkiksi markkinointiin suuntautuneet opiskelijat voisivat pääkonttorissa työskennellessään tutustua markkinointiosastoon, johtamisen ja viestinnän opiskelijat henkilöstöosastoon ja taloushallinnon opiskelijat laskentatoimen osastoon.

Tutor-henkilöiden tulisi olla hyvin ohjeistettuja ja motivoituneita Retail-tradenomipolkua suorittavan opiskelijan perehdyttämiseen. Tutor-henkilöiden täytyisi olla tietoisia niistä monista hyödyistä, joita polkuopiskelija voi yritykselle tuoda. Esimerkiksi erilaisista tutkimus- ja projektitöistä yritys saa arvokasta tietoa oman toimintansa kehittämiseen.

Tutor-henkilöille voisi myös esitellä koulun opintotarjontaa. Tutor-henkilö ja opiskelija voisivat sitten yhdessä pohtia millaisia kursseja opiskelijan kannattaa suorittaa polun sujumisen ja yhteistyön tiivistämisen kannalta.

Retail-tradenomiopiskelijoille olisi tarjottava työskentelymahdollisuus Osuuskauppa Hämeenmaalla opintojensa ohessa, mikäli opiskelija niin haluaa. Ilta- ja viikonlopputyöskentelymahdollisuus on mainittu Retail-tradenomipolku-esitteessä, mutta tutkimuksessa selvisi, ettei läheskään kaikille opiskelijoille ole tarjottu tätä mahdollisuutta. Ilta- ja viikonlopputyöt toisivat myös arjen perusosaamista toimipisteessä ja näin kehittäisivät polkuopintojenkin kulkua. Työskentely Osuuskauppa Hämeenmaalla opintojen ohella lisäisi opiskelijan työkokemusta ja sen myötä hän olisi valmiimpi myös haastavampiin työtehtäviin valmistuttuaan tai jo opintojensa aikana.

Lahden ammattikorkeakoulun Liiketalouden alan opettajan tulisi valvoa tarkemmin Retail-tradenomipolkua. Tutkimuksessa opiskelijat mielsivät ohjeistuksen saannin koulun osalta vähäiseksi ja tiheämpi seuranta antaisi opiskelijoille varmuutta siitä, että heidän polkuopintojensa halutaan sujuvan hyvin. Tämän tueksi ensimmäisen yhteistapaamisen kaltaisia Retail Get Together -tilaisuuksia voisi järjestää esimerkiksi kaksi kertaa vuodessa. Näistä tilaisuuksista tiedotettaisiin reilusti etukäteen, mieluiten jo edellisessä tapaamisessa. Opiskelijat voisivat pitää opintopäiväkirjaa Retail-tradenomipolustaan ja tämä päiväkirja palautettaisiin opettajalle vaikkapa puolivuositain. Tämän avulla myös työnkierron sujuvuutta voitaisiin seurata. Opintopäiväkirjan ylläpidosta tulisi antaa opiskelijalle sopiva korvaus, esimerkiksi yksi opintopiste vuotta kohden.

Retail Get Together -tilaisuuksissa paikalla tulisi olla koulun Lahden ammattikorkeakoulun Liiketalouden alan edustaja, Osuuskauppa Hämeenmaan edustaja sekä opiskelijat. Käytännössä siis samat henkilöt, jotka olivat paikalla ensimmäisessä tapaamisessa. Tutor-henkilöiden läsnäolo ei olisi välttämätöntä, mutta jos aikataulu sallii, niin tämäkin olisi suotavaa. Näissä tilaisuuksissa opiskelijat voisivat myös jakaa kokemuksiaan polusta toistensa kanssa ja mahdollisiin epäkohtiin voitaisiin puuttua.

Opiskelijoiden tulisi myös saada apua ja ohjausta koululta heti sitä tarvitessaan. Retail-tradenomipolun opiskelijoita varten voisi perustaa sivuston Lahden ammattikorkeakoulun tiedotus- ja verkko-opetusympäristöön Reppuun. Yhteisen kanavan kautta kommunikointi, oppilaiden tiedottaminen tärkeistä asioista ja kysyminen mieltä askarruttavista asioista olisi helpompaa. Sähköpostista viestit

voivat usein unohtua tai jäädä huomaamatta, mutta Reppu-sivustolle viestit jäävät näkyviin ja ne ovat katsottavissa myöhemminkin. Opettaja voisi myös laittaa avoimia tutorointi-aikoja Reppu-sivustolle ja opiskelijat voisivat tarpeen mukaan varata ohjaus- ja keskusteluaikoja sieltä opettajalle sopivaan aikaan. Repussa on myös mahdollista ylläpitää keskustelualuetta ja tämä voisi olla hyvä kommunikointiväline Retail-tradenomipolkulaisille vaihtaa kuulumisia ja kokemuksia keskenään.

Jotta opiskelijat kiireisenä opiskeluaikana ehtisivät panostaa myös Retail-tradenomipolkuun, pitäisi koulutöitä voida vielä enemmän tehdä yhteistyössä Osuuskauppa Hämeenmaan kanssa. Esimerkiksi Retail-tradenomipolkuopiskelijat saisivat halutessaan suorittaa kaikki projektipisteensä ja kurssitehtävänsä yritykselle. Monialaisena yrityksenä Osuuskauppa Hämeenmaalta löytyisi varmasti aihe lähes minkä tahansa kurssin projektityön tekemiseen ja kurssivaatimusten täyttämiseen. Tämä helpottaisi opiskelijan arkea, kun projektit suoritettaisiin yhden yrityksen kanssa ja samalla Retail-tradenomipolkuyhteistyöstä tulisi intensiivisempää.

Tutkimustulosten mukaan Kaupan Ketjuliiketoiminta -opintokokonaisuus on ollut opiskelijoiden mielestä todella hyödyllinen. Retail-tradenomiopiskelijoille voisi kehittää toisenkin suuren opintokokonaisuuden, jonka he voisivat suorittaa Osuuskauppa Hämeenmaalle. Opintokokonaisuus voisi sisältää paljon työharjoittelua tai jopa muodostua siitä kokonaan. Työnteko harjoittelun muodossa syventäisi opiskelijan ja yrityksen yhteistyötä. Retail-tradenomiopiskelijoille voisi myös tarjota mahdollisuuden suorittaa vaihtoehtoisia ammattiopintojaan tai vapaasti valittavia opintojaan Osuuskauppa Hämeenmaalla esimerkiksi projektien tai työharjoittelun muodossa. Retail-tradenomiopiskelijoilla voisi olla ylimääräinen työharjoittelujakso kiinteänä opintosuunnitelmassaan ja tämä harjoittelu tulisi suorittaa Osuuskauppa Hämeenmaalla.

Kaupan Ketjuliiketoiminta opintokokonaisuus sisältää esimiehen seuranta -osion. Tämän kaltaisissa tehtävissä koulun tulisi pohtia oikeanlainen ajoitus kurssin toteutukselle. Tutor-henkilö Mirja Bister toi haastattelussa esiin seikan, että opiskelijat tulevat oppimaan usein kiireisimpään aikaan ja esimiehellä ei välttämättä ole perehdyttämiseen tarpeeksi aikaa. Kurssit voisi siis toteuttaa

hiljaisempina aikoina, kun yrityksen toimialalla ei ole sesonkiaika (esimerkiksi jouluku). Bister mainitsi myös kesät hieman huonoksi ajoituksellisesti, sillä osaajat ovat lomalla.

4.7.4 Jatkotutkimusehdotukset

Retail-tradenomipolkututkimuksen yhteydessä tuli erittäin selväksi, että polku ei ole toiminut suunnitellulla tavalla. Opiskelijoille jaettavassa Retail-tradenomipolku-esitteessä annetut lupaukset eivät ole täyttyneet. Retail-tradenomipolkua voisi tutkia uudelleen, kun polun toimintaa on ensin mukautettu toimivammaksi ja siinä on otettu huomioon asiat, joissa on parannettavaa. Tällöin opiskelijoiden ja tutor-henkilöiden kokemuksia voisi tutkia uudelleen ja tuloksia verrata tässä opinnäytetyössä toteutettuun tutkimukseen. Jatkotutkimuksissa voisi tutkia myös Lahden ammattikorkeakoulun Liiketalouden alan edustajan kokemuksia ja näin saada tutkimuksesta kattavampi.

5 YHTEENVETO

Yhteenveto-kappaleessa esitellään opinnäytetyön peruselementit, tutkimusongelma, -menetelmät ja -tulokset. Lisäksi kappaleessa kerrotaan johtopäätökset ja jatkotutkimusehdotukset.

Opinnäytetyö koostui teoreettisesta viitekehyksestä sekä empiriasta. Tutkimuksen tietopohja muodostettiin työelämäyhteistyöstä ja vähittäiskaupasta Suomessa. Työelämäyhteistyöosuudessa luotiin käsitys työelämäyhteistyön tarpeellisuudesta, nykytilasta ja kehittämisestä Suomessa. Vähittäiskauppaosiossa kartoitettiin vähittäiskaupan nykytilaa ja tulevaisuutta sekä esiteltiin kaupan ryhmät Suomessa. Vähittäiskauppaosiossa hahmotettiin myös sitä, kuinka merkittävä työllistäjä vähittäiskaupan ala on.

Empiirisessä osuudessa esiteltiin itse tutkimus, sen tulokset sekä kehitys- ja jatkotutkimusehdotukset. Kyseessä oli kvalitatiivinen tutkimus ja se toteutettiin teemahaastattelujen sekä sähköpostikyselyiden avulla keväällä 2014. Retail-tradenomiopiskelijoista neljää haastateltiin ja neljä vastasi kyselyyn sähköpostilla. Tutkimusta varten haastateltiin kahta tutor-henkilöä.

Tutkimuksen tavoitteena oli selvittää, kuinka hyödylliseksi ja sujuvaksi Lahden ammattikorkeakoulun Liiketalouden alan opiskelijat ja Osuuskauppa Hämeenmaan tutor-henkilöt mieltävät Retail-tradenomipolun ja kuinka polkua voisi kehittää.

Retail-tradenomipolkututkimuksessa saatiin selville se, mitä oli alunperin tarkoituskin selvittää. Tutkimustuloksista ilmeni, että Retail-tradenomipolun opiskelijat eivät ole kovin tyytyväisiä polun sujuvuuteen eivätkä koe sitä järin hyödylliseksi. Ongelmakohtia ovat koululta saadun ohjeistuksen vähäisyys ja ongelmat yhteistyön toimimisessa yrityksen kanssa. Retail-tradenomipolkuopiskelijoille luvatut asiat, esimerkiksi työskentelymahdollisuus opintojen ohessa sekä henkilökohtaisen työnkiertopolun määrittäminen, eivät myöskään ole täyttyneet. Tutor-henkilöt kokevat polun pääsääntöisesti toimivaksi eikä heidän haastatteluissa ilmennyt suuria epäkohtia.

Retail-tradenomipolkua tulisi kehittää toimivammaksi heti polun alkumetreistä lähtien. Ohjeistuksen saamisen tulisi olla koulun osalta kattavampaa.

Opiskelijoiden tulisi myös saada entistä enemmän suorittaa kouluopintojaan Osuuskauppa Hämeenmaalle, jotta yhteistyö syventyisi. Opiskelijoille luvatut asiat, kuten henkilökohtaisen työnkiertopolun määrittelemine ja mahdollisuus tehdä töitä opintojen ohessa, kannattaisi toteuttaa. Opiskelijan ja Osuuskauppa Hämeenmaan yhteistyöstä tulisi myös saada sujuvampaa. Tutor-henkilöiden tulisi olla motivoituneita ohjeistamaan tutoroitavaa opiskelijaa, jotta molempinpuoliset hyödyt osattaisiin käyttää.

Retail-tradenomipolun yhteistyösopimuksen tavoitteena on, että ammattikorkeakoulun opiskelijat, opettajat ja Osuuskauppa Hämeenmaan edustajat voivat yhdessä toimien saavuttaa hyötyjä ja kehittää toistensa osaamista. Yhteistyösopimuksen tavoite täyttyy, jos polku saadaan toimivammaksi.

Retail-tradenomipolkua voisi tutkia uudelleen myöhemmin, kun polun toimintaa on ensin mukautettu toimivammaksi ja siinä on otettu huomioon asiat, joissa on parannettavaa. Tällöin opiskelijoiden ja tutor-henkilöiden kokemuksia voisi tutkia uudelleen ja tuloksia verrata tässä opinnäytetyössä toteutettuun tutkimukseen. Jatkotutkimuksissa voisi tutkia myös Lahden ammattikorkeakoulun Liiketalouden alan edustajan kokemuksia ja näin saada tutkimuksesta kattavampi.

LÄHTEET

Painetut lähteet:

Järvinen, A., Koivisto, T. & Poikela, E. 2000. Oppiminen työssä ja työyhteisössä. 1. painos. Helsinki: WSOY.

Kananen, J. 2008. Kvalitatiivisen tutkimuksen teoria ja käytänteet. Jyväskylän ammattikorkeakoulun julkaisuja -sarja. Jyväskylä: Jyväskylän opistopaino.

Retail-tradenomipolku. 2012. Lahden ammattikorkeakoulu. Viestintä- ja markkinointipalvelut. Esite.

Salonen, P. 2010. Työelämäyhteistyö framille! Keski-Pohjanmaan ammattikorkeakoulu. Vaasa: Oy Fram Ab.

Tuomi, J. & Sarajärvi, A. 2002. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. Jyväskylä: Tammi.

Uusi Lahti. 2014. Hämeenmaa otti torjuntavoiton taantumassa. Ilmestymispäivä 26.2.2014, sivu 12. Lahti: Esan Kaupunkilehdet Oy.

Elektroniset lähteet:

AMK-lehti. 2012. Ammattikorkeakoulun työelämäyhteistyö avain valmistuneen työllistymiseen. [viitattu 12.2.2014] Saatavissa: <http://www.uasjournal.fi/index.php/uasj/article/view/1411/1336>

Helsingin Sanomat. 2013. Suomi on kaupan kummajainen. [viitattu 12.2.2014] Saatavissa: <http://www.hs.fi/talous/a1377840987543>

Kaupan Liitto. 2013. Kauppa lukuina. [viitattu 5.2.2014] Saatavissa: http://www.kauppa.fi/tietoa_kaupasta/kauppa_lukuina

Kaupan Liitto. 2014. Kauppa on yhteiskunnan elämän rytmittäjä. [viitattu 5.2.2014] Saatavissa: http://www.kauppa.fi/tietoa_kaupasta

Kauppa. 2014. Kaupan hidas toipuminen alkaa vasta ensi vuonna – uusiin veronkorotuksiin ei varaa. [viitattu 13.2.2014] Saatavissa: http://www.kauppa.fi/ajankohtaista/tiedotteet/kaupan_hidas_toipuminen_alkaa_vasta_ensi_vuonna_23915

Kesko. 2010. Jo 14 oppilaitoksessa opiskellaan kauppiasyrittäjyyttä. [viitattu 30.1.2014] Saatavissa: <http://www.kesko.fi/fi/Tyopaikat/Ajankohtaista/Jo-14-oppilaitoksessa-opiskellaan-kauppiasyrittajyytta-/>

Kesko. 2013. Usein kysyttyä. [viitattu 30.1.2014] Saatavissa: <http://www.kesko.fi/fi/Kesko-yrityksena/Usein-kysyttya/>

Korhonen, M. 2000. Ammattikorkeakoulu – työ ja oppiminen yhteistyössä? [viitattu 6.2.2014] Saatavissa: <https://uta17-kk.lib.helsinki.fi/handle/10024/76179>

Lidl. 2014. Lidl - kansainvälinen päivittäistavaraketju. [viitattu 12.2.2014] Saatavissa: http://www.lidl.fi/cps/rde/SID-FFBECDA5-4F1F911E/www_lidl_fi/hs.xsl/yritys.htm

Markkinointi&Mainonta. 2014. Kauppa kituu – veronkorotusten uhka vaarantaa toipumisen. [viitattu 13.2.2014] Saatavissa: <http://www.marmai.fi/uutiset/kauppa+kituu++veronkorotusten+uhka+vaarantaa+toipumisen/a2227719>

Nielsen. 2011. Päivittäistavarakaupan myymälärekisteri 2010. [viitattu 5.2.2014] Saatavissa: <http://fi.nielsen.com/news/documents/Lehdistotiedote-Myymalarekisteri2010-31maaliskuuta2011.pdf>

Nielsen. 2012. Päivittäistavarakaupan myymälärekisteri 2011. [viitattu 5.2.2014] Saatavissa: <http://fi.nielsen.com/news/documents/LehdistotiedoteMyymalarekisteri2011-29maaliskuuta2012.pdf>

Nielsen. 2013. Päivittäistavarakaupan myymälärekisteri 2012. [viitattu 5.2.2014] Saatavissa: <http://fi.nielsen.com/news/documents/LehdistotiedoteMyymalarekisteri2011->

29maaliskuu2012.pdf<http://fi.nielsen.com/news/documents/GroceryShopDirectory27March2013.pdf>

Nieminen-Rauhala, M. 2009. Työelämälähtöisyyden määrittäminen ja käyttäminen ammattikorkeakoulun jatkotutkintokokeilussa. [viitattu 6.2.2014] Saatavissa: <https://jyx.jyu.fi/dspace/handle/123456789/21622>

Oikotie. 2014. Vähittäis- ja tukkukauppa. [viitattu 13.2.2014] Saatavissa: <http://tyopaikat.oikotie.fi/toimiala/vahittais-ja-tukkukauppa>

Palvelualojen ammattiliitto. 2014. [viitattu 13.2.2014] Saatavissa: <http://www.pam.fi/FI/OPPILAITOKSILLE/Sivut/palkkataulukot.aspx>

Liiketalouden alan palveluliiketoiminnan tradenomiohjelma. 2013. [viitattu 17.3.2014] Saatavissa: <http://www.lamk.fi/koulutus/opinto-opas/Documents/ops1314-lt-palveluliiketoiminta.pdf>

Profiilimedia. 2008. Hämeenmaa kasvaa ja kehittyy koko alueellaan.[viitattu 7.2.2014] Saatavissa: http://www.profiilimedia.fi/index.php?option=com_content&view=article&id=102

Suomen Lähikauppa Oy. 2014. Lähikaupalle on tilausta. [viitattu 6.2.2014] Saatavissa: <http://www.lahikauppa.fi/fi/yritys/>

S-kanava. 2014a. S-ryhmän organisaatiokartta. [viitattu 12.2.2014] Saatavissa: <https://www.s-kanava.fi/web/s/s-ryhma/organisaatiokartta>

S-kanava. 2014b. Tietoa osuuskaupasta. [viitattu 19.1.2014] Saatavissa: <https://www.s-kanava.fi/web/s/hameenmaa>

S-kanava. 2014c. S-Pankki. [viitattu 12.2.2014] Saatavissa: <https://www.s-kanava.fi/web/s/s-ryhma/s-pankki>

Talouselämä. 2014. Euroopan vähittäiskauppa kasvoi - Tosin ei Suomessa. [viitattu 12.2.2014] Saatavissa: <http://www.talouselama.fi/uutiset/euroopan+vahittaiskauppa+kasvoi++tosin+ei+suomessa/a2224684>

Taloussanomat. 2013a. Vennamo: S- ja K-ryhmät ovat nettiruokakaupan jarru. [viitattu 13.2.2014] Saatavissa:

<http://www.taloussanomat.fi/kauppa/2013/11/07/vennamo-s-ja-k-ryhmat-ovat-nettiruokakaupan-jarru/201315525/12>

Taloussanomat. 2013b. S-ryhmä paisui viime vuonna: Alepa +11,8%. [viitattu 30.1.2014] Saatavissa: <http://www.taloussanomat.fi/kauppa/2013/03/27/s-ryhma-paisui-viime-vuonna-alepa-118-/20134598/12>

Valtiontalouden tarkastusvirasto. 2009. Ammattikorkeakoulutuksen työelämälähtöisyyden kehittäminen. [viitattu 12.2.2014] Saatavissa: https://www.vtv.fi/files/1783/1882009_AMKkoulutuksen_tyoelamalahtoisyyden_kehittaminen_NETTI.pdf

Vesterinen, P. 2001. Projektiopiskelu ja -oppiminen ammattikorkeakoulussa. [viitattu 6.2.2014] Saatavissa: <https://jyx.jyu.fi/dspace/handle/123456789/13343#>

Suulliset lähteet:

Bister, M. Palvelupäällikkö. Osuuskauppa Hämeenmaa. Haastattelu 3.3.2014.

Kivinen, V. Aluepäällikkö. Osuuskauppa Hämeenmaa. Haastattelu 6.3.2014.

Laiho, L. Lehtori. Lahden ammattikorkeakoulu. Haastattelut 17.1.2014 ja 26.2.2014.

Opiskelija A. Lahden ammattikorkeakoulun Liiketalouden ala. Haastattelu 20.2.2014.

Opiskelija B. Lahden ammattikorkeakoulun Liiketalouden ala. Haastattelu 25.2.2014.

Opiskelija C. Lahden ammattikorkeakoulun Liiketalouden ala. Haastattelu 3.3.2014.

Opiskelija D. Lahden ammattikorkeakoulun Liiketalouden ala. Haastattelu 4.3.2014.

Sähköpostilähteet:

Halme, K. Lehtori. Laurea ammattikorkeakoulu. Liiketalouden koulutusohjelman tarjonta [viitattu 2.2.2014]. Vastaanottaja Miina Mero. Lähetetty 28.1.2014.

Henkilö X1. Lehtori. Oulun ammattikorkeakoulu. Liiketalouden koulutusohjelman tarjonta [viitattu 28.1.2014]. Vastaanottaja Miina Mero. Lähetetty 28.1.2014.

Henkilö X2. Tutkintovastaava. Metropolia ammattikorkeakoulu. Liiketalouden koulutusohjelman tarjonta [viitattu 29.1.2014]. Vastaanottaja Miina Mero. Lähetetty 29.1.2014.

Juntti, M. Opetuspäällikkö. Lapin ammattikorkeakoulu. Liiketalouden koulutusohjelman tarjonta [viitattu 2.2.2014]. Vastaanottaja Miina Mero. Lähetetty 28.1.2014.

Johnson, A. Lehtori. Centria ammattikorkeakoulu Kokkola. Liiketalouden koulutusohjelman tarjonta [viitattu 30.1.2014]. Vastaanottaja Miina Mero. Lähetetty 30.1.2014.

Keto, U. Koulutuspäällikkö. Mikkelin ammattikorkeakoulu. Liiketalouden koulutusohjelman tarjonta [viitattu 28.1.2014]. Vastaanottaja Miina Mero. Lähetetty 28.1.2014.

Lamminsivu, P. Lehtori. Tampereen ammattikorkeakoulu. Liiketalouden koulutusohjelman tarjonta [viitattu 2.2.2014]. Vastaanottaja Miina Mero. Lähetetty 30.1.2014.

Lassila, S. Kehityspäällikkö. Haaga-Helia ammattikorkeakoulu. Liiketalouden koulutusohjelman tarjonta [viitattu 31.1.2014]. Vastaanottaja Miina Mero. Lähetetty 31.1.2014.

Opiskelija E. VS: Kysymykset Retail-tradenomipolusta. [viitattu 6.3.2014]. Vastaanottaja Miina Mero. Lähetetty 9.3.2014.

Opiskelija F. VS: Kysymykset Retail-tradenomipolusta. [viitattu 6.3.2014].
Vastaanottaja Miina Mero. Lähetetty 24.2.2014.

Opiskelija G. VS: Kysymykset Retail-tradenomipolusta. [viitattu 28.2.2014].
Vastaanottaja Miina Mero. Lähetetty 28.2.2014.

Opiskelija H. VS: Kysymykset Retail-tradenomipolusta. [viitattu 3.3.2014].
Vastaanottaja Miina Mero. Lähetetty 3.3.2014.

Raitanen, J. Työelämäpalvelukoordinaattori. Hämeen ammattikorkeakoulu.
Liiketalouden koulutusohjelman tarjonta [viitattu 2.2.2014]. Vastaanottaja Miina
Mero. Lähetetty 28.1.2014.

Saraketo, H. Koulutuspäällikkö. Tampereen ammattikorkeakoulu. Liiketalouden
koulutusohjelman tarjonta [viitattu 2.2.2014]. Vastaanottaja Miina Mero.
Lähetetty 29.1.2014.

Vilén, H. Yritysyhteistyösuunnittelija. Kymenlaakson ammattikorkeakoulu. VS:
kyselysi [viitattu 2.2.2014]. Vastaanottaja Miina Mero. Lähetetty 28.1.2014.

LIITTEET

Liite 1. Haastattelujen kysymysrunko

Kysymysrakenne Retail-tradenomiopiskelijoiden ja tutor-henkilöiden kokemuksia kartoittavaa tutkimusta varten

Kysymykset Retail-tradenomiopiskelijoille

Teema 1: Aiemman työkokemuksen kartoitus

1. Minkälaista työkokemusta sinulla oli ennen polkua
 - a. Hämeenmaalla
 - b. muissa yrityksissä?

Teema 2: Hakuprosessin sujuminen ja ohjeistus

2. Miten tulit hakeutuneeksi polulle?
3. Miten valintaprosessi sujui (hakeminen ja haastattelu)?
4. Saitko tarpeeksi ohjeistusta polulle koulusta?

Teema 3: Yhteistyö yrityksen kanssa

5. Saitko tarpeeksi ohjeistusta ja opastusta työpaikalla tutoriltasi/muilta työntekijöiltä?
6. Miten yhteistyö tutorin kanssa sujui?
7. Oliko työnkierto mielestäsi monipuolista? Antoiko tutorhenkilö mahdollisuuden työnkiertoon?
 - a. Mikäli ei, mitä olisit toivonut?

Teema 4: Opintojen ja työelämän yhdistäminen

8. Oletko saanut vähittäiskaupan osaamista Osuuskauppa Hämeenmaalla saadun kokemuksen lisäksi myös opinnoistasi ammattikorkeakoulussa?
9. Teitkö opintoihin kuuluvia töitä Osuuskauppa Hämeenmaalle (opinnäytetyö, projektit, työharjoittelu jne)?

Teema 5: Työllistyminen polun avulla

10. Edesauttoiko polku sinua työllistymiseen?

11. Työskentelitkö/työskenteletkö Hämeenmaalla valmistumisesi jälkeen?
 - a. Missä työtehtävissä ja yksikössä?

Teema 6: Kokemukset polusta ja kehittäminen

12. Koitko Retail-tradenomipolun hyödylliseksi kokonaisuutena?
13. Miten kehittäisit Retail-tradenomipolkuopintoja?
14. (Kysymys lopettaneille: mikä tai mitkä syyt johtivat polkuopintojen lopettamiseen?)

Kysymykset tutor-henkilöille

Teema 1: Ohjeistuksen saaminen ja yhteistyö

1. Oletko saanut tarpeeksi tietoa Retail-tradenomipolun sisällöstä (esimerkiksi opiskelijan henkilökohtainen työnkiertosuunnitelma ja opiskelijan mahdollisuus tehdä projekteja)?
2. Miten yhteistyö polkuopiskelijoiden kanssa on sujunut?

Teema 2: Polun hyödyllisyys rekrytoinnissa ja polun kehittäminen

3. Onko polku mielestäsi ollut hyödyllinen yritysnäkökulmasta uusien työntekijöiden (esim. kesätöihin) rekrytoimiseen?
4. Oletko työllistänyt polun opiskelijoita polkuopintojen aikana tai opiskelijan valmistumisen jälkeen?
5. Miten kehittäisit polkua yrityksen näkökulmasta?
6. Koetko Retail-tradenomipolun kokonaisuutena hyödylliseksi yritykselle?